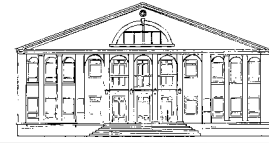


Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2014 р., № 1 (76)



Науково-виробничий журнал

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

Головний редактор:

В.М. Порожня, 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, професор

О.В. Покатаєва, доктор економічних 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

Редактори: І.Ю. Антоненко, А.О. Бессараб, А.О. Купіна

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
29 січня 2014 р., протокол № 5

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 18.12.2013.
Підписано до друку 27.02.2014.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 17-14Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

© Класичний приватний університет, 2013

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>Р.Р. Августин</i> ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ФУНКЦІОНАЛЬНО-СТРУКТУРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ НА ПОСТТРАНСФОРМАЦІЙНОМУ ЕТАПІ ЇЇ РОЗВИТКУ ...	4
<i>Л.І. Гальків, О.М. Вільчинська</i> ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЕКОМПОЗИЦІЇ КОЕФІЦІЄНТА ДЖИНИ В ОЦІНЦІ НЕРІВНОСТІ РОЗПОДІЛУ ОСОБИСТИХ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ	10
<i>К.В. Шарий</i> СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	19

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>І.В. Кулько</i> КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ФОРМА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	24
<i>В.П. Мазуренко</i> ЗАКОНОДАВЧА ОСНОВА ПРИКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ ТА УКРАЇНІ	28
<i>В.О. Оглобіна</i> ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ В КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	33
<i>І.Ю. Салькова</i> СТАН ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА У СВІТОВИЙ РИНОК.....	37

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>М.О. Дворнік</i> СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ НА ОСНОВІ ОПИТУВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ	42
<i>Т.Ю. Озаренко</i> РЕГРЕСІЙНА МОДЕЛЬ КІЛЬКОСТІ ВСТУПНИКІВ ДО ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ РЕГІОНУ	47

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>А.А. Антонюк</i> ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СТРАХУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	53
<i>В.В. Ащаулов</i> УРАХУВАННЯ СИТУАЦІЇ НА РИНКУ ПРИ ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	58
<i>Т.С. Вакарчук</i> “ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ” ТА “ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ”: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА	62
<i>С.М. Григор'єв</i> ДЕЯКІ ТАКТИЧНІ ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В МЕТАЛУРГІЇ СПЕЦІАЛЬНИХ СТАЛЕЙ	68
<i>Л.О. Жилінська</i> РОЗРОБКА КОМПЛЕКСУ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	73
<i>Д.О. Мартиненко</i> ПЛАНУВАННЯ ЯК СИСТЕМНИЙ ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО СПРЯМУВАННЯ МАРКЕТИНГУ	81
<i>Н.А. Мякотіна</i> ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ІНДИКАТОРИ ТА МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ	85
<i>О.В. Нусінова</i> ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	90

<i>В.Д. Попова</i> ДО ПОБУДОВИ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПОТОКАМИ У ВИРОБНИЦТВІ	95
<i>С.Ф. Саннікова</i> ЗАСТОСУВАННЯ ІНДЕКСНОГО МЕТОДУ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	100
<i>А.Г. Семенов, О.В. Ярошевська</i> РОЛЬ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	106
<i>О.І. Трохимець</i> ВПЛИВ ПОПИТУ СПОЖИВАЧІВ НА ВИНИКНЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ СТАЦІОНАРНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ФОРМАТІВ В УКРАЇНІ	111
<i>А.Г. Тунік</i> ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ТОВ “АМСТОР” ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ПОПИТУ НА ПРОДУКЦІЮ	119
<i>Ю.О. Юхновська</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	123
<i>Н.М. Яркіна</i> УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ (ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ)	130
ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА	
<i>Н.М. Давидкова</i> БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ЯК ОБ’ЄКТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	137
<i>О.О. Калюга</i> ВПЛИВ БАНКІВСЬКОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ НА РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	142
ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	
<i>В.Л. Корінев</i> ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АПК	146
ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖЖЯ	
<i>Ю.В. Иванова, Л.А. Зенюк</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	150
ДО УВАГИ АВТОРІВ	155

ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ФУНКЦІОНАЛЬНО-СТРУКТУРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ НА ПОСТТРАНСФОРМАЦІЙНОМУ ЕТАПІ ЇЇ РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовано наслідки розвитку процесів тінізації, взаємовплив і взаємозв'язки тінізації економіки та економічної безпеки держави, загрози недостатньої урегульованості тіньових дій. Визначено масштаби тіньових операцій, їх вплив у соціально-економічному та суспільному житті як реальну загрозу безпеці держави. Доведено, що сьогодні компенсаторні й регулятивні механізми ще не дієві та не повністю сформовані, спостерігається глибока вертикальна й горизонтальна проникність тінізації, формується так звана "критична маса" тінізації економічних відносин.

Ключові слова: тінізація економіки, тіньова економіка, економічна безпека, економічна діяльність, держава, загрози, національне господарство.

I. Вступ

Обсяги тінізації економіки та економічних відносин, що перевищують так званий "природний" рівень, негативно позначаються на функціонуванні й розвитку держави як соціально-економічної системи. У ситуації, коли масштаби тіньових операцій значні, їх вплив та наслідки в соціально-економічному та суспільному житті вагомі, спостерігається глибока вертикальна і горизонтальна проникність, а компенсаторні і регуляторні механізми ще не дієві та неповністю сформовані, тіньова економіка справляє особливо негативний вплив та є реальною загрозою безпеці держави.

Такий висновок підтверджують вітчизняні та зарубіжні дослідники в численних публікаціях з проблем економічної безпеки й тінізації економіки. Але актуальність і гострота проблеми тінізації на сьогодні об'єктивно виходять за межі транзитивних і менш розвинених економік, де її рівень вищий за гранично допустимий. Вона поширюється й у глобальних масштабах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій довів, що питанням визначення впливу тіньової економіки на функціонально-структурні характеристики економічної безпеки держави на посттрансформаційному етапі її розвитку приділено значну увагу вченими-економістами, зокрема Х. Борусевич [1], Д. Буркальцевою [2], З. Варналієм [3], Г. Вечкановим [4], О. Засянською [5], А. Качинським [6],

С. Мошенським [8], О. Петруком [8], О. Сасн-ком [3], В. Сенчаговою [10], А. Сухоруковим [8], О. Шаріковою [9]. Проте дослідження вчених-економістів передбачають окремі напрями оцінювання рівня тінізації економічної діяльності та не враховують комплексний характер тінізації, яка стримує економічне зростання, призводить до формування нераціональних структурних співвідношень, демотивації відносно збалансовано-раціонального розвитку держави.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування наслідків розвитку процесів тінізації, їх взаємовпливу і взаємозв'язків з економічною безпекою держави через компенсаторні і регуляторні механізми, загроз недостатньої урегульованості тіньових дій та їх впливу на державний бюджет, макроекономічну стабільність, конкурентне середовище, національні інтереси.

III. Результати

У Звіті Всесвітнього економічного форуму зазначено, що поширення тіньової економіки разом із макроекономічною розбалансованістю та недостатньою фінансово-економічною стійкістю світової економічної системи є головними глобальними ризиками, які очікуються на перспективу 2010–2020 рр. [11]. Визнаючи правомірність цих припущень, потрібно наголосити на тому, що важливо вже сьогодні сформувати ефективні механізми та засоби детінізації економіки, доки внутрішні проблеми не посилюються зовнішніми ризиками нестабільності.

Наявність проблеми тінізації для всіх країн світу визнає А. Качинський, зазначаючи, що "...відмінності полягають не стільки в наявності, як в обсягах, чинниках, стані соціально-правового контролю, регуляторної діяльності держави, реалізації державних стратегій, програм боротьби з тіньовою економічною діяльністю, рівні життя населення" [6, с. 59]. При цьому, на думку науковця, головними загрозами, які виникають унаслідок недостатньої урегульованості проблеми тіні, є посилення політичної, а через неї – й фінансово-економічної нестабільності, пригнічення активності розвитку видів економічної діяльності та секторів промисловості з великою доданою вартістю, нецільове використання обмежених бюджетних коштів і ресурсів, які могли б бути спрямовані на ефективну фінансово-кредитну підтримку реального сектору, формування вже не опортуністичної, а відтворювальної системи тіньових економічних відносин.

Дійсно, формування так званої "критичної маси" тінізації економічних відносин не лише деформує економічні інтереси суб'єктів економіки, а спотворює навіть принципи й базові засади, на яких функціонують і взаємодіють суб'єкти господарювання. Багато уваги цим проблемам присвячено у дослідженнях у межах інституціональної та неоінституціональної теорій.

Тому у працях О. Шарікової справедливо визначено й описано ризики, які доповнюють загрози, визначені А. Качинським. Це розширення тіньової економіки до надмірних обсягів, що призводить до розбалансованості окремих сфер економіки, поглиблення некерованості та навіть криміналізації суспільства [9, с. 4]. О. Засянська розширює перелік загроз до спотворення офіційних даних про стан економіки, гальмування соціально-економічних реформ і перешкоджання нагромадженню передумов, сприятливих для виведення національного господарства з тіні [5, с. 77–78]. Є всі підстави погодитися з висновком, що надмірна тінізація руйнує ринкові стимули й мотиви економічних агентів до техніко-технологічної модернізації, здійснення інвестицій та впровадження інновацій, підвищення продуктивності праці й запровадження механізмів ресурсо- та енергозбереження тощо [1, с. 77–78].

Відтак, є підстави стверджувати, що негативними наслідками розвитку процесів тінізації до обсягів, які перевищують її пороговий рівень, є зростання загроз макроекономічній (призводить до незворотних процесів погіршення структури економіки та її відтворювальних можливостей), фінансовій (через послаблення бюджетної та боргової безпеки), інвестиційній (унаслідок погіршення інвестиційного середовища), виробничій (шляхом погіршення конкурентних позицій лега-

льно діючих суб'єктів реального сектору) та соціальній (через погіршення якості життя населення) безпеці держави.

Багато уваги проблемам взаємовпливу і взаємозв'язків тінізації економіки та економічної безпеки держави приділено в дослідженнях науковців, які вивчали передумови та основи стійкості й життєздатності соціально-економічних систем на етапі системного реформування національного господарства при переході від командно-адміністративного до ринкового типу господарювання. Результатом цих пошуків стало визначення загроз безпеці держави унаслідок тіньових дій, успадкованих ще з попередньої системи, та нових, набутих уже в умовах "слабкого" ринкового господарювання. На думку В. Сенчагова та ін., це різке зниження спроможності держави (як інституту) охороняти права приватної власності (оскільки через корупційні та тіньові відносини не працює належним чином державна та судова система вирішення конфліктів), реалізувати власні інтереси та ефективно використовувати бюджетні ресурси (через непрозорість і тінізацію системи державних замовлень, фінансування внутрішньодержавних витрат, наявність співробітництва державних і приватних структур), збереження високого рівня ухилення від сплати податків (унаслідок надмірної фіскальності оподаткування), погіршення соціального захисту населення (через неспроможність держави гарантувати робочі місця та зайнятість) [10, с. 753–756].

Розвиваючи тезу про так званий "втрачений момент" щодо формування ефективної системи протидії розвитку процесів тінізації національного господарства і її проникнення в усі без винятку сфери суспільного життя в період переходу до ринкової системи господарювання (адже за планової економіки були розвиненими здебільшого більш примітивні форми тіньових відносин, як-от: виробництво та продаж продукції, що не враховується плановими завданнями, або матеріальних ресурсів, зекономлених понад офіційні норми використання сировини і матеріалів, надання за неофіційну плату послуг, пов'язаних зі сприянням у вирішенні певних питань чи з валютними операціями), потрібно наголосити, що вона концептуально призводить до різкого загострення проблем у таких сферах, як податкова та бюджетна, макроекономічна, грошово-кредитна, інституціонально-структурна, інвестиційна, а також щодо забезпечення конкуренції та ефективного функціонування ринкових механізмів, зайнятості, відтворення робочої сили і продуктивності праці у базових видах економічної діяльності.

Так, щодо податкової та бюджетної сфер, то зменшення податкової бази й уникнення таким чином сплати частини податків або

ухилення від оподаткування мають негативним наслідком, по-перше, недоотримання державним і місцевими бюджетами коштів, що могли б скеровуватися на фінансування соціальних програм, а також проектів організаційно-економічного і фінансово-інвестиційного стимулювання розвитку економічної, соціальної та суспільної сфер; по-друге, що більш загрозливо, викривлення конкурентного середовища, адже суб'єкти господарювання, яким вдається "оптимізувати" податки, одержують значущі фінансово-економічні та матеріальні переваги. Отже, тінізація у податковій і бюджетній сферах негативно позначається передусім на соціальній, макроекономічній, фінансовій та техніко-технологічній складових безпеки національної економіки.

Іншою доволі суттєвою та реальною загрозою макроекономічної складової безпеки, зумовленою масштабною тінізацією національного господарства на посттрансформаційному етапі його розвитку, на думку автора, є спотворення реального стану макроекономічної ситуації в державі та, що ще гірше, у просторово-структурному аспекті. Наприклад, бюджетна фінансово-інвестиційна підтримка може скеровуватися у види економічної діяльності, галузі чи сектори, які за офіційними даними відстають в економічному розвитку або найгірше забезпечені матеріально-технічними чи інвестиційними ресурсами, хоча з урахуванням тінізації ситуація може бути абсолютноно протилежною. Інший варіант: надаючи податкові та інші преференції чи стимулюючи попит на продукцію галузей, де спостерігається спад офіційного виробництва, держава таким чином може зумовити "перегрів" економіки, який надалі буде супроводжуватися зростанням темпів інфляції, які можуть дестабілізувати ситуацію в більш збалансованих за попитом і пропозицією секторах національного господарства.

Необліковувана діяльність призводить і до негативних інституціонально-структурних зрушень, причому як ідентифікованих, так і ні. До таких, що підлягають обліку, але справляють негативний вплив на структуру національного господарства, зарахуємо погіршення інвестиційного середовища та перетікання капіталу в не інвестиційно-інноваційний сектор (адже через наявність тіньових схем, які дають змогу отримати конкурентні переваги або вищу ефективність інвестиційних внесків недобросовісних суб'єктів, зростають інвестиційні ризики); більша активність розвитку торгово-посередницького та фінансового сектору (через вищу ділову активність і прибутковість) на противагу розвитку реального сектору економіки; погіршення співвідношення між легальним і кримінальним секторами, а також зростання

обсягів виробництва і збуту незаконних товарів; обмежену роль сектору малого підприємництва в економіці (через вищу прозорість функціонування та нижчу схильність до масштабної тінізації, особливо застосування офшорних схем мінімізації податкових платежів).

Останнє можна добре простежити на прикладі посттрансформаційного етапу розвитку економіки України, для якого характерна ситуація щодо зменшення, починаючи з 2008 р., кількості малих підприємств – юридичних осіб і зменшення ролі цього сектору в економіці. Реальний спад є ще більшим, оскільки частка діючих підприємств не перевищує 60–70%.

Ще гіршою є ситуація з фізичними особами – підприємцями: якщо до 2009 р. їх кількість зростала, сягнувши у 2009 р. 2,7 млн од., або понад 5% наявного населення, то у 2011 р. кількість фізичних осіб – підприємців зменшилася до 1,3 млн од., що менше ніж 3% від наявного населення, значна частина підприємців лише числиться, не здійснюючи фінансово-господарської діяльності, спотворюючи таким чином офіційні статистичні дані.

Потрібно звернути увагу й на те, що тінізація економічних відносин призводить до негативного впливу на функціонування ефективних підприємств легального сектору, зокрема через зниження ефективності, зменшення загальних обсягів виробництва і споживання в державі. Унаслідок порушення правил конкуренції окремі легальні суб'єкти господарювання можуть втрачати ринки збуту. Це змушує їх занижувати ціну, що вигідно для споживача, але не для сталого стабільного збалансованого і довгострокового зростання ринків, цільових ринкових сегментів, видів економічної діяльності та національного господарства загалом.

Ще більш негативний вплив справляє на конкуренцію та на легальний бізнес організована злочинність і кримінальна економічна діяльність. Дії таких суб'єктів спрямовані або на тиск на суб'єктів господарювання з метою отримання частки в капіталі чи плати за так зване "кришування" (що збільшує витратоємність легального господарювання, ускладнює організацію бізнес-процесів, демотивує до їх розширення), або на встановлення монопольного контролю над сферами бізнесу чи цільовими ринковими сегментами, або на просування і збут заборонених товарів (робіт, послуг), які здебільшого негативно впливають на суспільний розвиток (зброя, наркотичні та психотропні речовини, аудіо- та відеопродукція тощо). Негативний вплив спричиняє й порушення законодавства про інтелектуальну власність. Відповідно, ці загрози знижують рівень інтелектуальної, трудоворесурсної, соціальної, демографічної та інших складових економічної безпеки держави.

Як видно з даних табл., низькою залишається діяльність суб'єктів підприємництва України щодо реалізації технологічних інновацій. У 2011 р. частка підприємств, що впроваджували інновації, становила лише 12,8%. При цьому було впроваджено лише 2,5 тис. нових технологічних процесів, 20% з яких були спрямовані на пошук маловідходних та

ресурсозбережних процесів; освоєно виробництво 3,2 тис. од. нових найменувань продукції, а частка реалізованої інноваційної продукції становила лише 3,8% та зменшилася до 2006 р. на 2,9%. Одним з чинників такого стану справ є негативний вплив та негативні наслідки процесу тінізації на науково-технологічний складник економічної безпеки держави.

Таблиця

Показники впровадження технологічних інновацій на підприємствах України у 2006–2011 рр. (розраховано автором за [8, с. 206, 215, 216, 219, 229])

Роки	Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	Упроваджено нових технологічних процесів		Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань		Частка реалізованої інноваційної продукції, %
		усього	у т. ч. маловідходні, ресурсозбережні	усього	з них нові види техніки	
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8

Дестабілізує систему забезпечення соціальної безпеки та безпеки ринку праці тіньова зайнятість. Попри її відому позитивну роль щодо часткового компенсування проблем обмеженої трудонадлишкової кон'юнктури й високого оподаткування заробітної плати, прихована зайнятість позбавляє працівників більшості гарантій і засобів соціального страхування, підтримки та допомоги, позбавляє можливостей правового вирішення питань виробничого травматизму, незадовільних умов праці, примусової зайнятості тощо.

Тінізація ринку праці призводить до деформації системи розподілу та організації праці, професійно-кваліфікаційної підготовки, формування, розвитку та ефективного використання трудового потенціалу, а це питання інтелектуально-кадрового забезпечення та продуктивності праці, отже, реальна загроза виробничій та макроекономічній безпеці держави.

На протигагу гостро негативному сприйняттю тіньової економіки Г. Вечканов стверджує, що головне завдання тінізації – не перешкоджати, а навпаки, сприяти офіційній економічній системі за ситуації, коли в ній відбуваються збої. Так, позитивними аспектами впливу тінізації на економічну безпеку держави є формування попиту в умовах економічного спаду та стримування інфляційних процесів під час дефіциту товарів, послуг [4, с. 306–307].

З цим важко не погодитися, але зі зростанням масштабів прихованої готівки та фінансових ресурсів органам державного управління (головному суб'єкту, який керує безпекою) стає все важче ефективно управляти економікою через неадекватність сприйняття реального стану справ і тенденцій, які відбуваються. Це, у свою чергу, – чинник дестабілізації і послаблення системи економічної безпеки держави. "Тіньова економіка породжує тіньову політику, поширення корупції у галузевих мініс-

терствах, на рівні керівників регіонів, у силових структурах, податкових службах, інших підрозділах місцевого держапарату; разом із підкоренням ЗМІ тінізація перетворює повсякденний устрій нації на світ брехні, лицемірства, корупції та насильства" [8, с. 211]; "тінізація призводить до розквіту правового нігілізму, посилення процесів криміналізації економіки, заміщення прозорого державного контролю кримінальним або через напівлегальні афілійовані структури, поширення корупції у владі та втрати довіри до держави, що призводить до розвитку більш складних форм тінізації" [2, с. 213; 3, с. 183], – зазначено в колективних дослідженнях вітчизняних науковців з проблем тінізації та безпеки.

IV. Висновки

Вплив тіньової економіки на функціонально-структурні характеристики економічної безпеки держави на посттрансформаційному етапі розвитку національного господарства неоднозначний. З одного боку, тінізація економічних відносин струмує економічне зростання, призводить до формування нерациональних структурних співвідношень, демотивації відносно збалансовано-раціонального розвитку держави. Але тіньова економіка завдає шкоди державному бюджету, знижує ефективність макроекономічної політики, погіршує інвестиційний клімат, конкурентне середовище, негативно позначається на національних інтересах.

У подальших дослідженнях слід акцентувати увагу на пошуці методів, інструментів, заходів щодо зменшення масштабів тінізації на рівні міжбюджетних відносин, підприємницької діяльності, громадського суспільства.

Список використаної літератури

1. Борусевич Х.Ю. Сучасний стан та тенденції розвитку тіньової економіки у посткризовий період [Електронний ресурс] / Х.Ю. Борусевич. – Режим доступу: <http://>

- www.nbuw.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2012_1/part1/41.pdf.
2. Буркальцева Д.Д. Інституціональне забезпечення економічної безпеки України : монографія / Д.Д. Буркальцева. – К. : Знання України, 2012. – 333 с.
 3. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К. : Знання, 2011. – 299 с.
 4. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность / Г.С. Вечканов. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
 5. Засянська О.В. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою / О.В. Засянська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 76–84.
 6. Качинський А.Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень : монографія / А.Б. Качинський. – К. : НІСД, 2013. – 104 с.
 7. Діяльність суб'єктів малого підприємництва : статист. зб. / Державна служба статистики України. – К. : ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2012. – 202 с.
 8. Сухоруков А.І. Національна економічна безпека / А.І. Сухоруков, С.З. Мошенський, О.М. Петрук ; [за заг. ред. А.І. Сухорукова]. – Житомир : ПП “Рута”, 2010. – 384 с.
 9. Шарікова О.В. Економічні наслідки тінізації економічної системи / О.В. Шарікова // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 1. – С. 3–6.
 10. Экономическая безопасность России: общий курс : учебник / [под ред. В.К. Сенчагова]. – 2-е изд. – М. : Дело, 2005. – 896 с.
 11. Global risk report 2011 sixth edition. An initiative of the risk response network [Electronic resource] / World economic forum. – January 2011. – Mode of access: <http://riskreport.weforum.org/global-risks-2011.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 21.01.2014.

Августин Р.Р. Влияние теневой экономики на функционально-структурные характеристики экономической безопасности государства на посттрансформационном этапе его развития

В статье обоснованы последствия развития процессов тенизации, взаимовлияние и взаимосвязь тенизации экономики и экономической безопасности государства, угрозы недостаточной урегулированности теневых действий. Определены масштабы теневых операций, их влияние на социально-экономическую и общественную жизнь как реальная угроза безопасности государства. Доказано, что сегодня компенсаторные и регулирующие механизмы еще не действенны и не полностью сформированы, наблюдается глубокая вертикальная и горизонтальная проницаемость тенизации, формируется так называемая “критическая масса” тенизации экономических отношений.

Ключевые слова: тенизация экономики, теневая экономика, экономическая безопасность, экономическая деятельность, государство, угрозы, национальное хозяйство.

Augustine R. The impact of the shadow economy in functional and structural characteristics of the economic security of the country in post-transformational stage of development

In the article the effects of shadowing processes in socio-economic and public life, and, ultimately, negatively affect the functioning and development of the state as a social and economic system. The author emphasizes the importance of today the formation of effective rendering and means of shadow economy until internal problems are not reinforced by external risks of instability.

It is proved that the formation of the so-called “critical mass” of shadow economic relations distorts not only the economic interests of the economy, and even distorts the principles and the basic principles on which operating and interacting entities. In the end, the author emphasized that currently compensatory and regulatory rendering are not yet effective and not fully formed, there is a deep vertical and horizontal permeability shadowing and shadowing processes lead to the aggravation of problems in areas such as tax and fiscal, macroeconomic, monetary, institutional and structural, investment, as well as to promote competition and the efficient functioning of market rendering, employment, labor force reproduction and productivity in key sectors of economic activity. A believe that the negative effects of shadowing process in amounts in excess of the threshold level is rising threats to macroeconomic, financial, and social security.

According to the author, it is quite significant and real threat to macroeconomic component of security caused by large-scale shadow on national economy post-transformational stage of its development, is a distortion of the real state of the macroeconomic situation in the country and, what is worse - in spatially structured context. We obtain the conclusion that shadow economic relations leads to a negative impact on the effective functioning of the legal sector enterprises, particularly due to lower efficiency, reducing the total volume of production and consumption in the country, even more negative impact on competition and makes for a legitimate business, organized crime and economic crime activities.

Due to the analysis of individual parameters obtained conclude maintain the low efficiency of entities Ukraine to implement technological innovation. And one of the factors for this situation is proposed to consider the negative impact and the negative effects of shadowing process for scientific and technological components of economic security.

The author believes that the impact of the shadow economy on the functional and structural characteristics of the economic security of the state on post-transformational stage of development of the national economy has been mixed. But the shadow economy is detrimental to the state budget, reducing the effectiveness of macroeconomic policies, investment climate worsens, the competitive environment adversely affecting the national interest.

Key words: shadow economy, shadow economy, economic security, economic activity, state, threat, national economy.

УДК 330.831.4:64.036 (477.83)

Л.І. Гальківдоктор економічних наук, доцент
Львівська комерційна академія**О.М. Вільчинська**асистент
Львівський національний університет імені Івана Франка**ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЕКОМПОЗИЦІЇ КОЕФІЦІЄНТА ДЖІНІ
В ОЦІНЦІ НЕРІВНОСТІ РОЗПОДІЛУ ОСОБИСТИХ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ**

У статті описано метод декомпозиції коефіцієнта Джіні та застосовано його для оцінки нерівності розподілу доходів населення України у 2012 р.; проаналізовано відносний внесок кожної зі складових доходу в загальну нерівність та їх еластичність.

Ключові слова: доходи населення, коефіцієнт Джіні, декомпозиція, розподіл доходів, домогосподарства.

I. Вступ

Із-поміж багатьох аспектів формування основних засад ефективізації управління соціально-економічними процесами в країні, безумовно, не можна забувати про рівень поляризації суспільства за певними ознаками. Серед останніх вагоме місце посідають доходи населення, дуалістичний характер яких виявляється, з одного боку, крізь призму присвоєння, використання, розподілу, перерозподілу створеного суспільного продукту між соціальними стратами, з іншого – як форми результату суспільного виробництва, трансформованого у грошові кошти та натуральні надходження. Вочевидь, згладжування асиметрій розподілу доходів домогосподарств є необхідною умовою гармонізації соціального середовища та соціогуманістичної зорієнтованості траєкторії суспільної системи.

Особливо проблематика розподілу особистих доходів населення актуалізується у кризові періоди, коли загострюється суперечність між обмеженістю ресурсів для реалізації соціальних програм на тлі зниження життєвого рівня населення та значним посиленням вимог до активізації ендегенних чинників економічного зростання. Це зумовлює об'єктивну необхідність формування державою особливого безпекозабезпечувального підходу до вирішення проблем у сфері соціальної політики, вироблення якого передбачає застосування статистичного інструментарію оцінювання рівня концентрації фінансових ресурсів домогосподарств і поглиблення бідності.

Необхідність упорядкування системи показників оцінки диференціації доходів населення та вимірювання бідності в Україні доведено у низці праць вітчизняних науковців, серед яких О. Біттер, В. Гесць, Е. Лібанова,

І. Малий, М. Савлук, У. Садова, Н. Холод, С. Юрій та ін. Утім, визнаючи безперечні досягнення цих науковців, слід наголосити, що розробка та прийняття рішень у сфері регулювання політики доходів потребують поглибленої наукової розробки проблематики оцінювання нерівності розподілу особистих доходів населення України за сучасних реалій, виявлення чинників, що її формують, та пошуку важелів регулювання.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначення та узагальнення теоретичних підходів до вивчення нерівності розподілу доходів населення, виявлення чинників, що на неї впливають, та оцінка диференціації доходів населення в містах і сільських поселеннях.

III. Результати

Особливості розширення населення за величиною грошових доходів у розрахунку на одну особу дають змогу охарактеризувати показники центру розподілу: модальний дохід, медіанне значення доходу та середній рівень доходу. Аналітика розподілу доходів доповнюється низкою характеристик структури, серед яких чверті (квартілі), п'яті частини (квінтилі), десяти частини (децилі). Співвідношення показників центру розподілу ілюструє наявність асиметрії в розширенні населення за середньодушовими доходами. Тут необхідно зазначити, що дані вибірових обстежень доходів і видатків населення в будь-якій країні переважно зміщені, оскільки найбагатші домогосподарства представлені незначно чи зовсім не представлені. Тому й розрахунки середнього доходу дають не досить повну інформацію, оскільки верхня межа останнього інтервалу не може бути оцінена достатньо точно, а використання для її визначення ширини попереднього інтервалу дає лише приблизну оцінку [7, с. 8].

Для оцінки нерівності розподілу доходів серед домогосподарств найчастіше використовують систему оцінок Парето – Лоренца – Джині. Лук Лоренца є графічним зображенням відхилення фактичного розподілу доходів домогосподарств від рівномірного. Він стає незамінним при спробі порівняти різноманітні розподіли доходів. Для прикладу, якщо потрібно оцінити тенденцію розподілу доходів у країні чи порівняти розподіл доходів у різних країнах на основі непорівнюваних даних у динаміці, що базуються на різних типах одиниць доходу, то лише крива Лоренца дає змогу проводити такі порівняння [6, с. 62]. На її основі розраховують коефіцієнт концентрації доходів Джині (G) як відношення площі фігури, обмеженої діагоналлю та кривою фактичного розподілу, до площі фігури під діагоналлю. Цей коефіцієнт учені [3; 6] пропонують використовувати для оцінки нерівності не лише загального доходу, а і його складників.

Припустимо, що Y – загальний грошовий дохід домогосподарств, який складається із k компонент (y_k). Тоді:

$$Y = \sum_{k=1}^K y_k. \quad (1)$$

Розподіл окремого складника доходу може не відповідати принципам розподілу Лоренца. Тому для дослідження впливу кожної зі складових доходу на нерівність розподілу населення за доходами використовують криві концентрації, які будують аналогічно до кривих Лоренца: по осі ординат відкладають кумулятивний відсоток отриманого доходу певного виду, а по осі абсцис – кумулятивний відсоток отримувачів цього доходу. Л. Ніврожкіна [6] пропонує під коефіцієнтом Джині розуміти коефіцієнт Джині, розрахований для загального доходу, а під коефіцієнтами концентрації – коефіцієнти Джині, розраховані для складових доходу. Аналогічно – крива Лоренца побудована для загального доходу, а криві концентрації – для складових доходу. Частка найбільшого (за сумарним доходом) населення не обов'язково повинна отримувати найменший дохід кожного виду. Якщо в домогосподарстві з найнижчими загальними доходами переважає дохід певного виду, то в такому разі крива концентрації лежить вище від бісектриси. Індекс концентрації такого розподілу обчислюють так само, як і індекс Джині, при цьому кожному частину площі над діагоналлю враховують із від'ємним знаком.

Коефіцієнти концентрації для компонентів доходу пов'язані з коефіцієнтом Джині таким співвідношенням:

$$G = \sum_{k=1}^K \frac{\bar{y}_k}{\bar{y}} G_k, \quad (2)$$

де G_k – коефіцієнт концентрації доходів Джині для k -ї компоненти доходу;

$\bar{y}$ – середнє значення загального доходу;

$\bar{y}_k$ – середнє значення k -ї компоненти доходу;

$\frac{\bar{y}_k}{\bar{y}} G_k$ – внесок k -ї компоненти доходу в

загальну нерівність.

Вона показує, як (y %) зміниться коефіцієнт Джині зі зміною складової доходу на 1%. За додатного його значення збільшення окремої компоненти в загальному доході на 1% приводить до зростання коефіцієнта Джині на величину ε_k . Від'ємне ж значення ε_k вказує на обернену залежність величини коефіцієнта Джині та відповідної складової доходу.

Додатковою характеристикою слугує еластичність коефіцієнта Джині стосовно k -ї компоненти доходу (ε_k), яку обчислюють за такою формулою:

$$\varepsilon_k = \frac{\frac{\bar{y}_k}{\bar{y}} (G_k - G)}{G}. \quad (3)$$

Описаний вище інструментарій декомпозиції дає змогу коректніше виявляти складові коефіцієнта Джині у структурі доходів з урахуванням як позитивного, так і негативного внеску різних компонентів доходу в загальну нерівність. Цей метод використано нами для оцінки нерівності розподілу окремих компонент грошового та загального доходу домогосподарств України за даними вибіркового обстеження умов їх життя [2].

У 2012 р. питома вага міських домогосподарств сягнула 69,3%, переважна частина яких (43,4%) зосереджена у великих містах. Пересічне міське домогосподарство дещо менше за сільське (2,07 проти 2,19 особи), проте розподіл їх грошових доходів протилежний: на одне домогосподарство великого міста у середньому припадало 4283,22 грн щомісячних грошових доходів, натомість у малих містах і сільській місцевості – відповідно, 3573,91 і 3270,07 грн. Позитивним є те, що у 2011–2012 рр. коефіцієнт випередження за розміром грошових доходів домогосподарств великих міст скорочується щодо малих міст із 123 до 120% і щодо сільської місцевості – із 136 до 131%.

Найвищу частку в грошових доходах населення становила заробітна плата (56,4%), проте цей вид доходів у сільських родинах у 1,7 раза нижчий, ніж у міських (2406,49 грн проти 1433,46 грн у середньому за місяць). Подібна пропорція (194,38 грн проти 119,47 грн у середньому за місяць) зберігається і для доходів від підприємницької діяльності. Їх невисокий рівень (4,1% у великих містах,

5,4% у малих містах, 3,1% у сільській місцевості) певною мірою характеризує стагнацію інституту малого підприємництва. В окремих децильних групах частка заробітної плати незначно перевищує вагу інших видів доходів. Така диверсифікація характерна для бідніших домогосподарств. Для прикладу, у домогосподарствах першого дециля приблизно однакову вагу мають декілька видів доходів, натомість у багатших домогосподарствах, особливо міських, спостерігається тенденція до посилення ролі одного джерела доходів (найчастіше – оплати праці).

Доходи від продажу особистого й домашнього майна та нерухомості переважають у багатших родин (63,6% цього виду доходу отримують 10% найбагатших міських та 66,8% сільських домогосподарств). Незначна частка доходів від власності (0,1%) вказує на хиби функціонування вітчизняного фондового ринку.

Найбільша частка у складі трансферів припадає на пенсії. Рівень останніх становить 18% грошового доходу середнього міського і 24,5% – сільського домогосподарства. Це, передусім, зумовлено постарінням населення нашої країни: за часткою осіб віком 60 років і старше вона замикає групу з 25 найстаріших країн світу, за часткою населення у віці понад 65 років – входить у тридцятку таких держав [4, с. 25]. За умов подальшого пришвидшеного збільшення населенню трансфертів у формі пенсій на тлі уповільнення зростання доходів у формі заробітної плати послаблюватиметься віддача від використання людського капіталу, знижуватиметься мотивація у його носіїв. Зовсім незначними є доходи у формі стипендій (0,7% загального доходу середнього міського і 0,5% середнього сільського домогосподарства) унаслідок низького розміру стипендій та навчання багатьох студентів на комерційній основі.

Як видно з рис. 1, найбільш нерівномірно розподілені доходи: від продажу нерухомості (для всіх домогосподарств – 87,71%, для міських – 87,02%, для сільських – 89,18%); від продажу особистого і домашнього майна (відповідно: 73,44, 74,13, 69,14%); від підприємницької діяльності та самозайнятості (відповідно: 34, 37, 19,7%). Від'ємне значення коефіцієнта концентрації доходів у вигляді допомог малозабезпеченим сім'ям (відповідно: -50,18, -42,38 та -56,88%), у вигляді допомог на дітей (відповідно: -19,56, -15,72 та -29,88%), субсидій та пільг готівкою (-15,79, -19,02, -7,24%), допомог у зв'язку з безробіттям (відповідно: -13,36, -14,18, -5,97%), аліментів (відповідно: -13,48, -15,28, -30,55%) означає нерівність навпаки – цих доходів більше отримали бідніші домогосподарства,

що цілком логічно, виходячи з цільового призначення названих видів доходів. Для складової "Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо" загальний коефіцієнт концентрації становить 46,3% (для міських і сільських домогосподарств, відповідно, 47,07 і 44,03%). Високе додатне значення цього коефіцієнта вказує на те, що названі пільги, крім того, що розподілені нерівномірно серед домогосподарств незалежно від місця проживання, переважно припадають багатшим домогосподарствам.

Зауважимо, що розподіл домогосподарств за обсягом отриманих решти видів доходу є більш рівномірним (коефіцієнти концентрації набувають додатних значень, а їх рівень не перевищує 21%).

Левову частку у складі загальних доходів і сукупних ресурсів посідають грошові доходи. У 2012 р. вона становила, відповідно, 93,9 і 91,6%, збільшившись щодо 2011 р. на 1,1 і 1,7%. Найбільший внесок у нерівність розподілу грошових доходів населення роблять оплата праці та доходи від підприємницької діяльності, продажу майна та нерухомості, від власності, хоч коефіцієнти концентрації цих складових доходів не найвищі за значенням. Це зумовлено певною мірою досить великою часткою цих складових доходу. Доходи від продажу сільськогосподарської продукції, доходи від власності, а також пенсії, стипендії, допомоги, пільги та субсидії зменшують нерівність, їх внесок має від'ємне значення.

Криві концентрації як оплати праці, так і доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості дещо віддалені від бісектриси (рис. 2). Це свідчить про те, що ці два види доходів нерівномірно розподілені між усіма домогосподарствами. Зокрема, найбідніші 10% домогосподарств отримують 4,8% доходів від оплати праці. Наступні 20, 30, 50 і 90% домогосподарств отримують, відповідно, 9,8, 15,3, 30,5 і 79,7% таких доходів.

Крива концентрації доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості розміщена нижче від кривої концентрації оплати праці, що свідчить про більш нерівномірний розподіл цього показника: найбідніші 10% домогосподарств отримують 3,8% доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, 20, 30, 40, 50 та 90% домогосподарств – 7,3, 11,6, 19,8, 26,8, 69,1% доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, відповідно.

Далі розглянемо складові доходу, коефіцієнти концентрації для яких набувають максимальних значень, тобто які розподілені особливо нерівномірно (рис. 3).

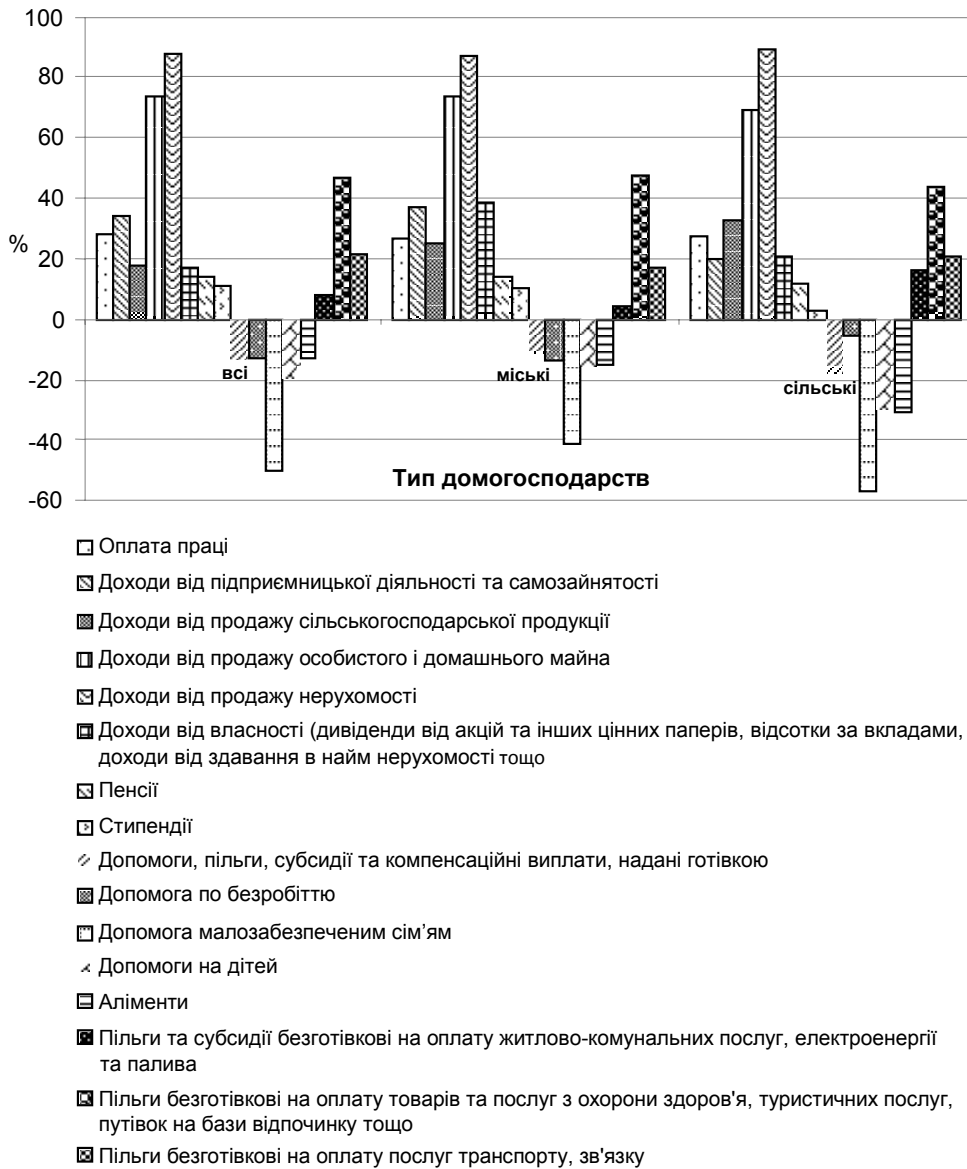


Рис. 1. Коефіцієнти концентрації складових доходу домогосподарств України за типом поселення у 2012 р. (розраховано на основі: [2])

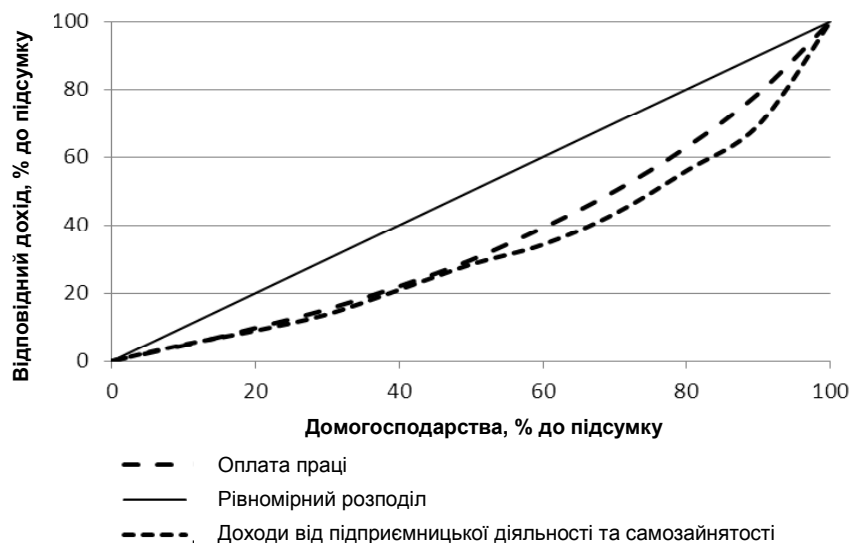


Рис. 2. Розподіл домогосподарств України за обсягом оплати праці, доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості у 2012 р. (розраховано на основі [2])

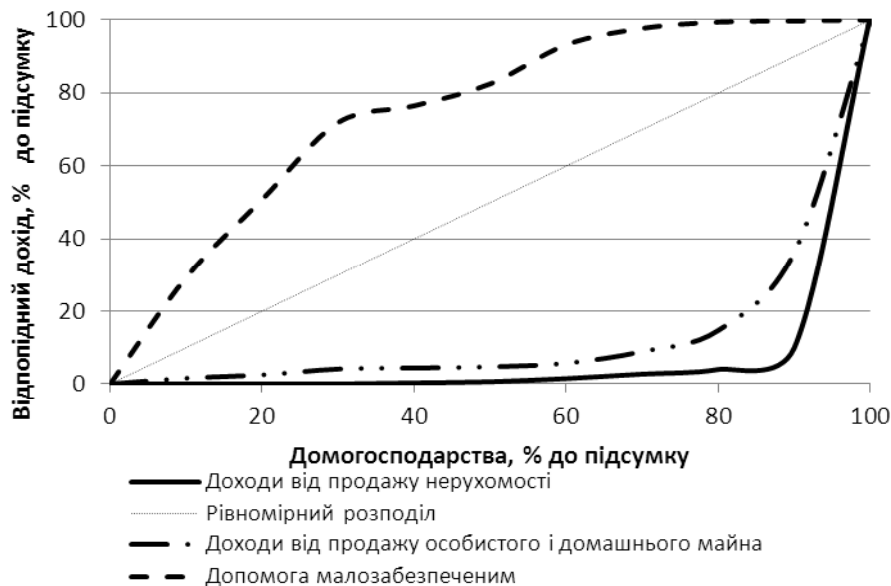


Рис. 3. Розподіл домогосподарств за обсягом доходів від продажу нерухомості, особистого і домашнього майна, допомог малозабезпеченим сім'ям (розраховано на основі [2])

Розподіли домогосподарств за обсягом доходів від продажу нерухомості та доходів від продажу особистого і домашнього майна є нерівномірними у класичному розумінні. Найбільша нерівномірність характерна саме для першого розподілу – багатші домогосподарства отримують цих доходів багаторазово більше, ніж бідніші. До того ж, перші 30% домогосподарств не отримували доходів від продажу нерухомості взагалі (тут крива збігається з віссю абсцис), 90% домогосподарств отримують 2,7% доходів від продажу нерухомості, а 10% найбагатших домогосподарств – 97,3% доходів цього виду. Дещо рівномірніше розподілені домогосподарства за обсягом доходів від продажу особистого та домашнього майна (10% найбідніших за загальним доходом домогосподарств отримують 1,6% доходів, 50% домогосподарств – 4,7% доходів цього виду (тут крива концентрації практично паралельна осі абсцис), а 10% найбагатших домогосподарств отримують 64,7%). Зауважимо, що власність на житло, землю, предмети довготривалого користування, засоби виробництва, іншу нерухомість є одним із критеріїв належності до середнього класу. Вищенаведені дані певною мірою вказують на відсутність потужної верстви власників серед вітчизняного населення й, очевидно, недостатню кількість серед нього представників середнього класу.

Стосовно розподілу доходу, отриманого як допомога малозабезпеченим сім'ям, то тут спостерігаємо “нерівність навпаки”, що мало би бути притаманне такого виду доходам. Згідно з графіком, поданим на рис. 4, бачимо, що 10% домогосподарств отримують 29,3% допомог малозабезпеченим сім'ям, 20, 30, 40, 50% домогосподарств

отримують, відповідно, 50,8, 71,9, 76,5, 82,5% допомог. Зауважимо, що найбагатші домогосподарства також отримують певну частку доходів цього виду. Виникає запитання: “Як найбагатші домогосподарства можуть отримувати доходи у вигляді допомоги малозабезпеченим сім'ям?”. На цьому ж акцентує Президент України: “Сьогодні лише 23% усіх соціальних виплат в Україні доходять до справді бідних людей. Решту отримують досить заможні і навіть інколи багаті люди” [1]. Ідеальною в розподілі такого доходу була б ситуація, коли 30% найбідніших домогосподарств отримували б весь дохід цього виду.

Якщо продовжити аналіз складових допомоги, пільг, субсидій та компенсаційних виплат, наданих готівкою, то всі криві концентрації лежать над бісектрисою, окрім доходів, зарахованих до категорії “інші” (рис. 4).

Натомість розподіли домогосподарств за обсягом від продажу сільськогосподарської продукції, пенсій, стипендій та інших грошових доходів розподілені найрівномірніше серед складових доходу (рис. 5). Так, 10% найбідніших домогосподарств отримують 4,8% пенсій, 6,6% стипендій, 7,2% доходів від продажу сільськогосподарської продукції; 20% домогосподарств – 12,3, 13,2, 14% відповідних доходів, 50% домогосподарств – 41% пенсій, 42,2% стипендій та 35,8% доходів від продажу сільськогосподарської продукції.

Поліструктурність компонент доходів зумовлює різновагомість їх впливу на нерівність розподілу відповідно до грошового чи загального доходу. Найбільший внесок у нерівність має оплата праці (15,33% для коефіцієнтів концентрації, розрахованих на основі грошового доходу, та 14,4% для коефіцієнтів концентрації, розрахованих на

основі за
щують 1'
підприємі
сті (1,54

№ 1 (76)

загальну
ка ситуа-
так і для

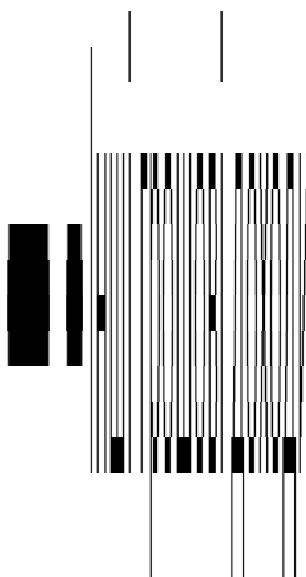
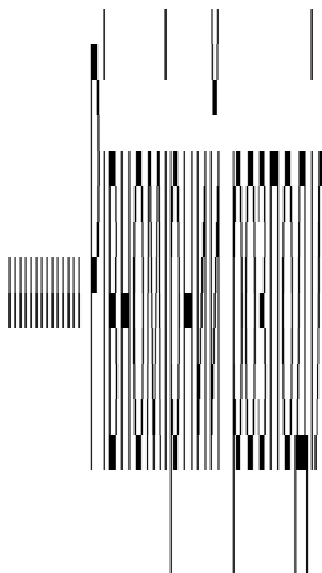


Рис. 4

плат,

Відповідний дохід, % до підсумку



Домогосподарства, % до підсумку

Доходи від продажу сільськогосподарської продукції
Пенсії
Стипендії
Інші грошові доходи
Рівномірний розділ

Рис. 5. Розподіл домогосподарств за доходами від продажу сільськогосподарської продукції, пенсій, стипендій та інших грошових доходів (розраховано на основі [2])

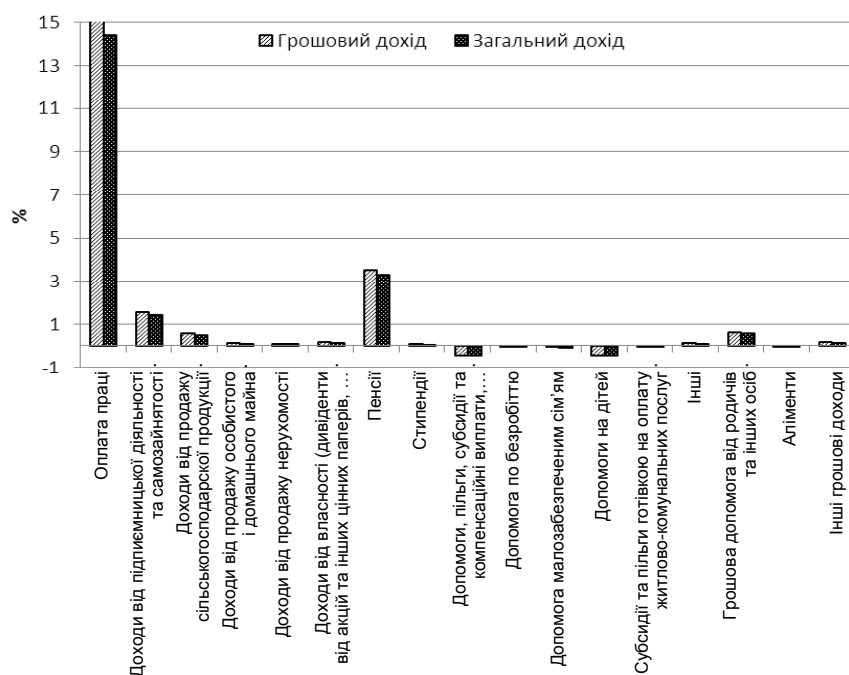


Рис. 6. Внесок складових доходів домогосподарств України в загальну нерівність у 2012 р. (розраховано на основі: [2])

З рис. 6 бачимо, що за кожною зі складових доходу внесок у загальну нерівність є більшим для коефіцієнтів концентрації, розрахованих на основі грошового доходу.

Певні складові доходів різняться еластичністю як у грошових доходах, так і в загальних доходах домогосподарств (рис. 7). Найбільший вплив на нерівність розподілу доходу (грошового й загального) справляє оплата праці. Коефіцієнт еластичності пока-

зує, що зі зростанням обсягу оплати праці в доходи на 1% нерівність розподілу грошового доходу зростає на 0,151%, а загального доходу – на 0,178%. Еластичність коефіцієнта концентрації пенсій набуває від'ємного значення, що вказує на зменшення нерівності в розподілі грошового доходу на 0,093% та зменшення нерівності в розподілі загального доходу на 0,078% при збільшенні обсягу пенсій на 1%.

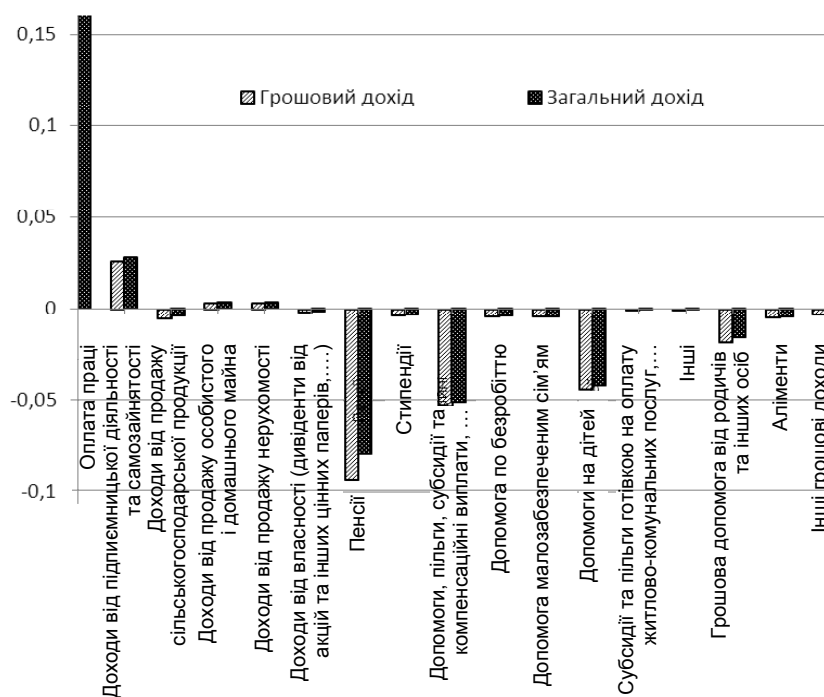


Рис. 7. Еластичність коефіцієнтів концентрації складових доходу домогосподарств України у 2012 р. (розраховано на основі [2])

Порівняння ваг складових доходів домогосподарств у часі показує, що відбувається їх трансформація, при цьому із зміною частки складників доходів змінюється нерівність їх розподілу.

IV. Висновки

Розширений метод декомпозиції коефіцієнта Джині дає можливість відповісти на низку питань, важливих для політики перерозподілу доходів, зокрема щодо внеску певного джерела доходів у загальну нерівність у розподілі доходів населення.

Аналіз динаміки відповідних коефіцієнтів оплати праці та трансферів свідчить про таке: починаючи з 2000 р., частка оплати праці у структурі грошових та загальних доходів домогосподарств знижувалась, одночасно знижувався внесок цього складника доходу в нерівність. Проте динаміка показника еластичності вказує на те, що зміни в оплаті праці призводять до збільшення нерівності загального доходу. Стосовно трансферів, важливо зауважити, що ті з них, коефіцієнти еластичності яких не є від'ємними, поглиблюють нерівність у розподілі доходів, що суперечить природі трансферів. Вихід із цієї ситуації вбачаємо у скасуванні неадресних пільг та організації компенсацій видатків безпосередньо громадянам-пільговикам, а не підприємствам – постачальникам цих послуг.

Подібні розрахунки можна проводити в динаміці, за окремими регіонами країни, відслідковуючи, наскільки ефективною є політика перерозподілу доходів у державі.

Список використаної літератури

1. Виступ Президента України Віктора Януковича на засіданні Ради регіонів 24.05.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://partyofregions.ua>.
2. Витрати та ресурси домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): статист. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – Ч. 1. – 380 с.
3. Колмаков И.Б. Методы расчета показателей поляризации денежных доходов населения / И.Б. Колмаков // Вопросы статистики. – 2007. – № 9. – С. 28–35.
4. Курило І.О. Старіння населення в Україні у дзеркалі соціально-демографічної політики / І.О. Курило // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 2 (18). – С. 23–32.
5. Малий І.Й. Держава і ринок: філософія взаємодії: монографія / І.Й. Малий, М.І. Діба, М.К. Галабурда; за заг. та наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І.Й. Мало-го. – К.: КНЕУ, 2005. – 358 с.
6. Ниворожкина Л.И. Способы декомпозиции коэффициента Джини по компонентам общего дохода / Л.И. Ниворожкина // Вопросы статистики. – 1998. – № 5. – С. 61–67.
7. Шевяков А.Ю. Влияние социально-экономических факторов на демографические процессы / А.Ю. Шевяков, А.Я. Кирута // Народонаселение. – 2007. – № 4. – С. 4–20.

Стаття надійшла до редакції 08.01.2014.

Гальків Л.І., Вильчинская О.М. Применение инструментария декомпозиции коэффициента Джини в оценке неравенства распределения личных доходов населения

В статье описан метод декомпозиции коэффициента Джини, примененный для оценки степени неравенства распределения доходов населения Украины в 2012 г.; проанализирован относительный вклад каждой из составляющих дохода в общее неравенство и их эластичность.

Ключевые слова: доходы населения, коэффициент Джини, декомпозиция, распределение доходов, домохозяйства.

Halkiv L., Vilchynska O. Tools decomposition of the Gini coefficient: use in assessing inequality of personal income

The paper focuses on the disaggregation of the Gini coefficient with respect to income components. The method is applied to Ukrainian household expenditure survey data to find the effects of various components of income on overall income inequality. Most to total inequality contribute such income components: wages, self-employment income, income from sale of property and real estate, property income. At the same time concentration indices for named income components are not the highest. Its increasing contribution can be explained by its large income share. It is seen that incomes from the agricultural activities, property income and pensions, scholarships, allowances, compensations reduce total inequality.

Graphical representations of the inequality decomposition are concentration curves built for each income component. Concentration curves built for such components as wages and self-employment income are somewhat distant from the bisector. This suggests that these two types of income are not evenly distributed among all households. In particular, the poorest 10% of households receive 4,8% of income from wages. Next 20, 30, 50 and 90% of households have respectively 9,8, 15,3, 30,5 and 79,7% of revenues in the form of wages. Distributions of households by income from the sale of property and income from the sale of personal and household goods are irregular in the classical

sense. The most unequal distribution is the first one – richer households receive these revenues several times more than the poorer. In detail, the first 30% of households do not receive income from the sale of property at all.

Distribution of income received as aid to poor families is characterized as “opposite inequality”, that was supposed to be inherent in this type of income – poorer households receive more than the richer. It is shown using a graph, that 10% of households receive 29,3% of low-income families, 20, 30, 40, 50% of households are respectively 50,8, 71,9, 76,5, 82,5% of benefits. We noted that the wealthiest households also receive a small share of this type of income. There is a contradiction with the concept of poverty: the richest households can not receive even a small portion of income in the form of low-income families. For our analysis we used also elasticity of the Gini coefficient with respect to specific income components. Income elasticity show that certain components of income elasticities differ both in money income and in total household income. The biggest impact on inequality of income distribution (both monetary and general) have wages. According to our calculations its elasticity of cash income is 0,151% and for total income 0,178%. This means, that the growth of wages by 1% will increase cash distribution by 0,151%, and will increase the distribution of total income inequality by 0,178%.

Similar calculations can be performed in the dynamics, for country regions, to indicate how effective is the state policy of income redistribution.

Key words: income, Gini coefficient, decomposition, income distribution, households.

УДК 330.341.1: 330.322

К.В. Шарий

аспірант
Донецький державний університет управління**СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ**

У статті узагальнено сучасний стан інноваційно-інвестиційної політики, розглянуто науковий потенціал держави, зокрема досліджено кількість науковців та організацій, що виконують наукові дослідження й розробки. Проаналізовано кількість підприємств, що займалися інноваціями, та виявлено загальну суму їх витрат на інноваційну діяльність. Значну увагу приділено методам стимулювання інноваційно-інвестиційної сфери.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна політика, науковий потенціал, інноваційна діяльність, інновація, інноваційно-інвестиційна сфера.

I. Вступ

У сучасних умовах для розвитку національної економіки необхідно забезпечувати найефективніше використання науково-технічного та людського потенціалів держави, при цьому залучаючи внутрішні й зовнішні інвестиційні ресурси. Але держава не повинна стояти осторонь цих процесів, навпаки, вона повинна активно брати в них участь. Для того, щоб бути конкурентоспроможними, економічно й технологічно розвинуті країни світу перейшли на новий рівень розвитку економіки – інноваційний, що передбачає активне впровадження у виробництво науково-технічних розробок і технологій. Однак найкращий ефект досягається за умов використання комплексу "інновації – інвестиції". Актуальність цієї проблеми є беззаперечною.

Засновниками концепції інноваційного розвитку у світовій науці є австрійсько-американський учений Й. Шумпетер [1], українсько-російський учений-економіст М. Туган-Барановський [2] та російський учений-економіст М. Кондратьєв [3]. Значну увагу приділено державній інноваційній та інвестиційній політиці у працях українських учених: О. Амоші [4], Ю. Бажала [5], В. Гейця [6], Б. Данилишина [7], О. Лапка [8], Б. Маліцького [9], Л. Федулової [10] та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз сучасного стану інноваційно-інвестиційної сфери, дослідження стану інноваційно активних підприємств і виявлення тенденцій розвитку інноваційно-інвестиційної політики.

III. Результати

На сучасному етапі розвитку економіки головним джерелом суспільного прогресу є інноваційна діяльність. Саме тому в економічно розвинутих країнах більше половини підприємств є інноваційно активними.

Україна належить до країн з високим науковим потенціалом. Наукові школи України відомі унікальними досягненнями у сферах розробки нових матеріалів, дослідженнями в галузі фізики низьких температур, електрозварювання, інформатики і багатьох інших. Пріоритетом для діяльності органів державної влади сьогодні має стати створення умов, що забезпечують не тільки збільшення цього потенціалу, а насамперед його максимальну реалізацію в інтересах суспільства. Для цього держава зобов'язана стати безпосереднім провідником інноваційного розвитку, замовником та організатором досліджень і розробок [11].

На рис. 1 подано діаграму з чисельністю науковців нашої держави. На графіку простежується щорічне зниження кількості науковців. У 2012 р. в Україні було 82 032 науковця, а ще у 2000 р. – 120 773. Таким чином, протягом 12 років їх кількість зменшилася на 38 741 особу, або на 32,08%. Така ситуація склалася внаслідок несприятливих умов для наукової діяльності (невідповідне фінансування НДДКР, низький рівень оплати праці тощо).

На рис. 2 показано кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки. На графіку видно, що до 2005 р. їх кількість змінювалася незначно. Однак, починаючи з 2006 р., чисельність організацій постійно зменшується. Якщо у 2005 р. було 1510 організацій, то вже у 2012 р. стало 1208 одиниць. Таким чином, протягом семи років чисельність організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, зменшилася на 302 організації, або 20%. Частково це пояснюється зменшенням чисельності науковців.

У табл. 1 відображено кількість підприємств, які у своїй діяльності запроваджували інновації.

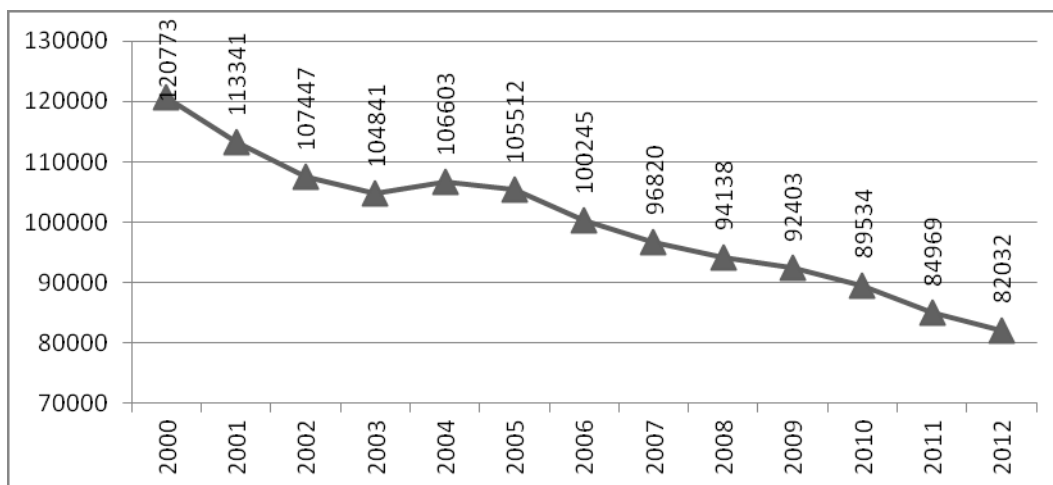


Рис. 1. Чисельність науковців, осіб [12]

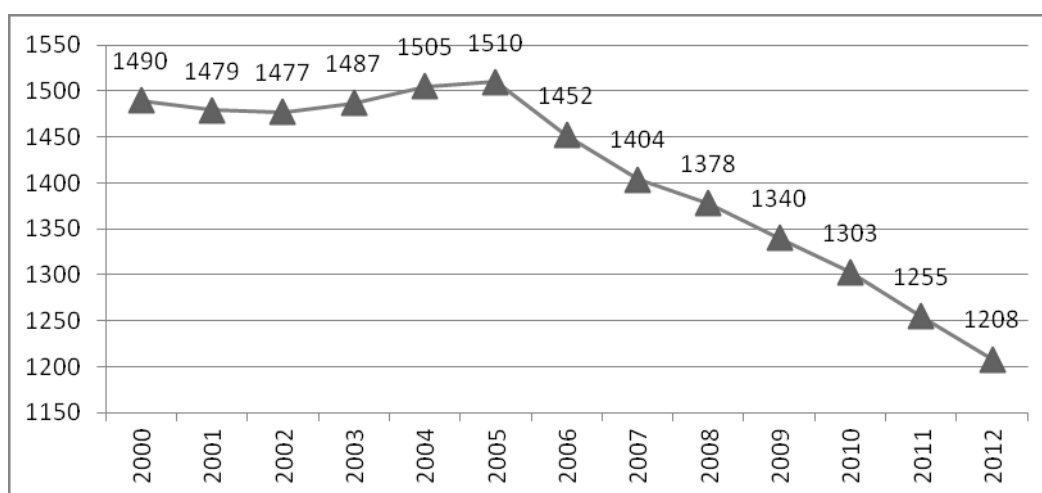


Рис. 2. Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки [12]

Таблиця 1

Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, % [12]

Вид підприємств	Роки			
	2009	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Всього	12,8	13,8	16,2	17,4
Промислові	10,7	11,5	12,8	13,6

Поаналізувавши дані табл. 1, можна помітити, що на українських підприємствах щороку спостерігається зростання показників інноваційної діяльності. Протягом досліджуваного періоду кількість підприємств, що запроваджували інновації, збільшилася на 4,6% на всіх фірмах держави та на 2,9% – на промислових підприємствах. Це є позитивною тенденцією. Проте кількість підприємств, що запроваджують інновації, залишається недостатньою: станом на 31.12.2012 р. 82,6% фірм не вносили у свою діяльність жодних нововведень.

Зі збільшенням кількості інноваційно активних підприємств збільшується й загальна сума витрат підприємств на інновації (рис. 3).

Протягом 2000–2012 рр. сума витрат на інновації збільшилася в 6,5 раза – з 1 760,1 млн грн до 11 480,6 млн грн, однак

простежується спад упродовж 2009–2012 рр. як наслідок світової економічної кризи. У 2011 р. витрати на інновації збільшилися навіть порівняно із докризовим періодом. Протягом останнього періоду витрати підприємств на інновації зменшилися на 20%.

Удосконалення механізму державного управління промисловим комплексом має забезпечуватись шляхом надання державної підтримки та запровадження ефективних заходів щодо захисту інтересів вітчизняних виробників від недобросовісної конкуренції; усунення суперечностей між процесом концентрації промислового виробництва й заходами антимонопольного регулювання; розроблення нормативно-правових актів з питань створення та впровадження моделі кластерної організації промисловості [13].

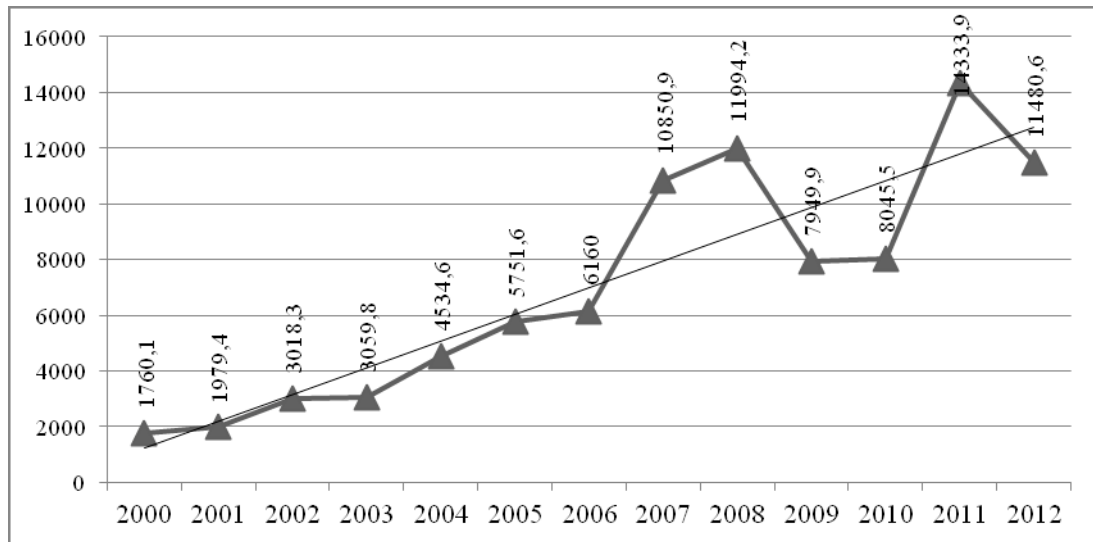


Рис. 3. Загальна сума витрат підприємств на інновації, млн грн [12]

Для забезпечення відповідного рівня стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності необхідно створити ефективну систему оподаткування. Податкове стимулювання інноваційно-інвестиційної активності має стати ключовою ланкою державної інноваційно-інвестиційної політики. Податкова підтримка є ефективним інструментом державного впливу на інноваційно-інвестиційну активність суб'єктів господарювання, оскільки вона:

- охоплює значну частину вітчизняних підприємств, які запроваджують інновації;
- мотивує здійснення інвестицій саме в інновації;

- надає підприємствам автономію в прийнятті рішень;
- передбачає рівні умови для всіх суб'єктів господарської діяльності.

З метою підвищення інноваційної активності підприємств в Україні необхідна розробка й запровадження цільової комплексної державної програми, у якій необхідно зазначити форми та джерела фінансової підтримки науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт як на державному, так і на регіональному рівнях. Тому в розвинутих країнах державна політика щодо інноваційно-інвестиційної діяльності містить достатньо методів стимулювання інноваційно-інвестиційної сфери (рис. 4).

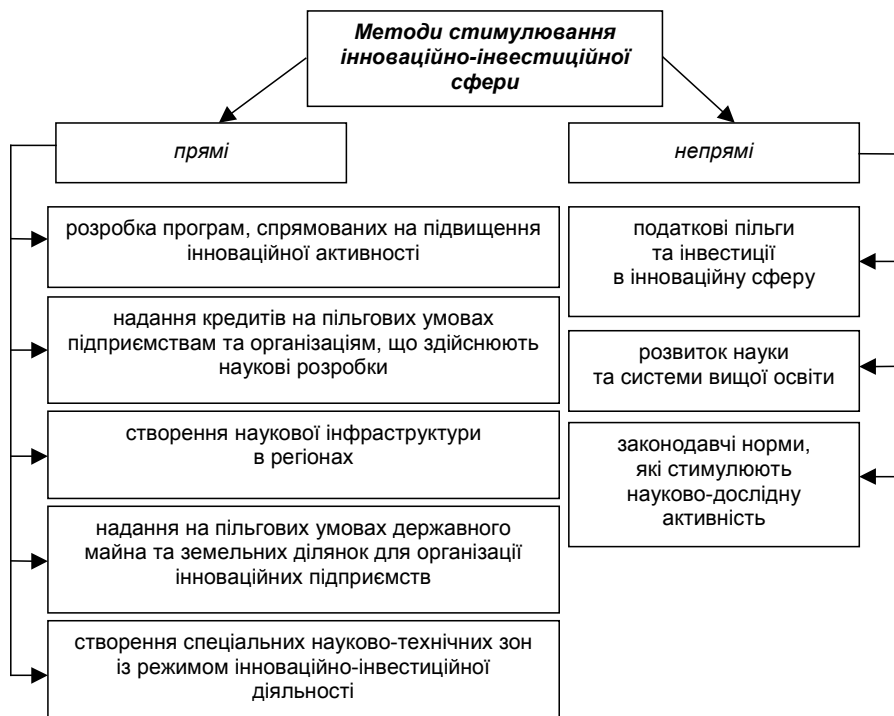


Рис. 4. Методи стимулювання інноваційно-інвестиційної сфери

Для того, щоб політика стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності була ефективною, вона повинна ґрунтуватися на таких принципах:

- система оплати податків має бути вигідною для підприємств, що запроваджують інновації у своїй діяльності;
- підприємство не повинно мати прями податкові витрати від провадження інноваційно-інвестиційної діяльності.

Найбільш дієвим методом стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності є запровадження податкових пільг. У світовій практиці відомі такі види податкових пільг:

- надання податкового кредиту дослідницького та інноваційного характеру, який дає право відстрочки податкових платежів з прибутку;
- зменшення відсотка податку при збільшенні інноваційних витрат підприємства;
- запропонування “податкових канікул” на податок з прибутку, який отриманий від реалізації продуктів інноваційної діяльності;
- пільгове оподаткування дивідендів, які отримані за акціями інноваційних фірм;
- пільгове оподаткування частини прибутку, що буде спрямований на інноваційні цілі тощо.

Податкові пільги доцільно застосовувати для:

- підприємств, що виготовляють інноваційний товар;
- підприємств, що запроваджують інноваційні технології;
- підприємств, що вводять інноваційні покращення, які підвищують ефективність їх функціонування;
- організацій та установ, що займаються кредитуванням інноваційно-інвестиційно активних підприємств.

IV. Висновки

Щоб інноваційна діяльність набула ефективного розвитку, необхідне відповідне та своєчасне фінансове забезпечення від етапу фундаментальних досліджень до етапу запровадження у виробництво. Однак у сучасних умовах розвитку в державному бюджеті не вистачає коштів на інноваційну та науково-технічну діяльність. Тому актуальним питанням на сьогодні є розробка та впровадження в дію заохочувальних заходів для підприємств усіх форм власності. До вищезазначених заходів можна зарахувати:

- запропонування пільгових умов для фірм, що ведуть науково-дослідні роботи та запроваджують інновації у своїй діяльності, – особливі умови оподаткування, кредитування, страхування, інвестування тощо;
- створення цільових інноваційних фондів для академій наук та науково-дослідних установ, які можуть формуватися з різних джерел;

- розробка системи надання державних гарантій кредитування для перспективних інноваційних проектів.

Через непослідовне проведення та низьку ефективність державної інноваційно-інвестиційної політики Україна не встигає за розвиненими країнами в технологічному розвитку. Як наслідок, поступово зменшується кількість інноваційно активних фірм, відбувається гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості.

Тому для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств необхідним є перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку нашої держави, що також дасть змогу забезпечити відповідні темпи економічного зростання щодо розвинутих країн світу.

Список використаної літератури

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 400 с.
2. Основы политической экономии [Электронный ресурс] / М.И. Туган-Барановский. – Режим доступа: http://147.45.19.130/reader/flipping/Resource-1413/Tugan-Baranovskiy__M.I._Osnoay_politicheskoy_ekonomii.pdf/index.html.
3. Основные проблемы экономической статистики и динамики [Электронный ресурс] / Н.Д. Кондратьев. – Режим доступа: http://old.biblioclub.ru/26821_Osnovnye_problemy_ekonomicheskoi_statiki_i_dinamiki.html.
4. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землякін та ін. ; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 328 с.
5. Бажал Ю.М. Теорія соціально-технологічного укладу і сучасне державне антикризове управління / Ю.М. Бажал // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 13–15.
6. Геєць В.М. Перспективи розвитку економіки України та можливий вплив на нього інноваційних факторів / В.М. Геєць // Наука та наукознавство. – 2006. – № 3. – С. 24–28.
7. Данилишин Б. Інноваційна модель економічного розвитку: роль вищої освіти / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісник НАН України. – 2005. – № 9. – С. 26–35.
8. Лапко О.О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки / О.О. Лапко // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 3. – С. 35–42.
9. Маліцький Б.А. Неолібералізм і кризис инновационного развития экономики. Формула кризиса / Б.А. Маліцький. – К. : Фенікс, 2009. – 64 с.
10. Федулова Л.І. Підходи до формування дієвої інноваційної стратегії України /

- Л.І. Федулова, І.А. Шовкун // Наука та інновації. – 2009. – Т. 5. – № 3. – С. 5–15.
11. Коробейник О.В. Державне фінансування інноваційної діяльності підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/31_PRT_2010/Economics/73850.doc.htm.
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Лобас І.В. Особливості інноваційно-інвестиційної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Lobas.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 08.01.2014.

Шарый К.В. Современное состояние и тенденции развития инновационно-инвестиционной политики Украины

В статье исследовано современное состояние инновационно-инвестиционной политики, научный потенциал государства, в частности рассмотрено количество ученых и организаций, которые выполняют научные исследования и разработки. Проанализировано количество предприятий, которые занимались инновациями, и выявлена общая сумма их расходов на инновационную деятельность. Значительное внимание уделено методам стимулирования инновационно-инвестиционной сферы.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная политика, научный потенциал, инновационная деятельность, инновация, инновационно-инвестиционная сфера.

Sharyi K. Modern state and development trend of innovative-investment politics of Ukraine

In modern conditions for the development of the national economy it is necessary to ensure effective use of scientific and technical and human potentials of the state, thus attracting internal and external investment resources. But the state should not stay aside of these processes, on the contrary, it must take active part. To be competitive, economically and technologically developed countries of the world were transferred to a new stage of development of economy of innovation, which implies active introduction in manufacture of scientific and technical developments and technologies. However, the best effect is achieved with the use of a complex of innovations – investments". The urgency of this problem is indisputable.

The purpose of this work is to analyze the current status of innovative investment policy, a study of the state of innovation-active enterprises and revealing of tendencies of development of innovation-investment policy.

The subject of research is innovative-investment policy.

During the work of the investigated the scientific potential of the state (in particular investigated, the number of researchers and organizations involved in research and development). Also examined the proportion of businesses that engaged in innovation. The article analyzes the costs of enterprises on innovative activities and generalized methods of stimulation of innovative investment policy.

Upon completion of the study suggested the measures of stimulation of innovative-investment activity. To the above activities include:

- provision of favorable conditions for firms which are carrying out scientific research and innovate in their business – special conditions of taxation, crediting, insurance, investment and more;*
- creation of target innovation funds for the academies of Sciences and scientific-research institutions, which can originate from different sources;*
- development of the system of provision of state guarantees lending for promising innovative projects.*

Key words: innovative-investment politics, scientific potential, innovative activity, innovation, innovative-investment sphere.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 658.589:621

І.В. Кулько

старший викладач
Класичний приватний університет

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ФОРМА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти стратегії інноваційного розвитку машинобудівної галузі України, змістом якої є формування регіональної інноваційної системи на основі кластерного підходу.

Ключові слова: кластер, інновація, стратегія, економічна ефективність, машинобудівні підприємства.

I. Вступ

Сьогодні для України особливо актуальною є проблема переходу до інноваційного розвитку не тільки економіки, а й усієї системи соціальних перетворень. Україні потрібні активні дії в напрямі максимального збереження та використання наявного інтелектуального капіталу з метою створення додаткової вартості й багатства країни. На жаль, чимала його частка сьогодні використовується за межами України.

Сучасний розвиток економічної системи України характеризується значними змінами в організації виробництва на національному й міжнародному рівнях, що є основою для активного формування нового типу економічних відносин між економічними суб'єктами, а також розвитку нових механізмів реалізації їх економічних інтересів. Важливим стає ефективне використання переваг суспільного поділу праці та запровадження інтенсивних форм організації інноваційних процесів, що приводить до кластеризації економічних систем. Формування економічних кластерів стає визначальним чинником підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації.

II. Постановка завдання

Мета статті – розкрити економічну сутність кластерів, а завдання – обґрунтувати необхідність інноваційного розвитку машинобудівної галузі України за допомогою кластерів.

III. Результати

Світове господарство, як економічна категорія, виражає сукупність виробничих відносин, які функціонують на національному

та міжнародному рівнях. Характерною ознакою сучасного світового господарства є швидке зростання зовнішньоекономічних зв'язків між країнами, поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація господарського життя та міжнародна конкуренція.

Процеси економічної кластеризації є закономірним етапом та чинником об'єктивного розвитку ринкових систем. Успішне функціонування територіально-галузових інтеграційних об'єднань – економічних кластерів – є передумовою і важелем підвищення продуктивності праці та результативності підприємницької діяльності економічних суб'єктів на макро-, мезо- й мікрорівнях.

Питання, пов'язані з принципами роботи кластерів, висвітлено в публікаціях українських учених: В. Базилевича, І. Бураковського, З. Варналія, М. Войнаренка, Б. Губського, П. Єщенка, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, С. Кримського, Д. Лук'яненка, І. Михасюка, А. Мокія, С. Мочерного. У їхніх працях розкрито сутність кластерного аналізу, наведено численні визначення поняття “кластер”, висвітлено досвід використання кластерних моделей в інноваційному розвитку.

Останнім часом поживались дослідження проблематики формування та функціонування кластерів в Україні. Імпульсом до цього стала Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 рр., схвалена Постановою Кабінету Міністрів України від 28.07.2003 р. № 1174 [3, с. 52]. Для виконання цієї програми було розроблено Концепцію створення кластерів в Україні.

Згідно з цією концепцією, запропоновано здійснити комплекс заходів з проведення інформаційної кампанії серед потенційних учасників, сприяння підвищенню ефектив-

ності системи підготовки кадрів, використання інфраструктури промислових парків і технопарків для розвитку кластерів, зниження адміністративних бар'єрів. У 2009 р. Міністерство регіонального розвитку та будівництва України розробило проект Концепції національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів на період до 2015 р. Низка проектів розвитку територіально-виробничих кластерів здійснюється в ініціативному порядку в Житомирі, Луцьку, Львові, Севастополі, Харкові, Херсоні та інших містах.

Однак, незважаючи на існуючий практичний досвід і наявність певних нормативно-правових документів, потребує дослідження та вирішення велика кількість проблем кластерної політики на загальноекономічному та галузевому рівнях.

Засновник теорії кластерів М. Портер вважав, що підприємства окремих галузей, зокрема машинобудування, мають властивість концентруватись у певних регіонах країни. При цьому найбільш конкурентоспроможні підприємства активно впливають на суб'єктів ринку, з якими вони взаємодіють, – постачальників, споживачів і конкурентів, підвищуючи їх конкурентоспроможність, що, у свою чергу, позитивно впливає на діяльність.

Кластерні системи є втіленням унікальної комбінації наукових, виробничих і комерційних структур, що на основі використання переваг коопераційної взаємодії сприяють формуванню й ефективному використанню реальних конкурентних переваг окремих підприємств, галузей, національних економік в умовах посилення світового конкурентного протистояння. На сучасному етапі розвитку економіки України кластери можуть бути ефективним інструментом інтенсифікації розвитку вітчизняного підприємництва та посилення ринкових позицій окремих економічних суб'єктів, таких як підприємства машинобудівної галузі у сфері розвитку інновацій.

Необхідність дослідження теоретико-методологічних засад утворення і функціонування економічних кластерів зумовлена формуванням нової парадигми економічних відносин між суб'єктами підприємницької діяльності, яка формується в процесі поглиблення суспільного поділу праці та розвитку складних форм коопераційної взаємодії, що викликає розвиток нового типу ринкової взаємодії економічних суб'єктів і способу реалізації їх економічних інтересів [1, с. 77].

Практичне значення дослідження процесів економічної кластеризації полягає у визначенні основних рушійних сил розвитку сучасного підприємництва та механізму створення стратегічних і оперативних переваг в умовах конкурентного напруженого ринкового простору. Виявлення позитивних і негативних

суспільно-економічних наслідків залучення економічних суб'єктів до кластерів, що є об'єктивно зумовленою тенденцією розвитку світового підприємництва, а також розробка обґрунтованих стратегій формування кластерних об'єднань є важливою умовою ефективного розвитку національної економічної системи України.

Найважливішим чинником, що сприяє формуванню цілісного організму світового господарства, є прискорений процес інтеграції, тобто зближення економічних структур країн. Інтеграція охоплює багато форм у сфері виробництва (прямі зв'язки між підприємствами, поглиблення процесів спеціалізації й кооперування, використання принципів ринкової централізації, створення міжнародних господарських організацій, спільних підприємств, кластерів тощо), широкий спектр напрямів спільних наукових досліджень і розробок нової техніки й технології в сільськогосподарській, транспортній, зовнішньоторговельній та природоохоронній сферах [2, с. 28].

За умов глобалізації суспільства відбуваються значні зміни в організації виробництва як на національному, так і на міжнародному рівнях. Вони викликають до життя новітні територіально-галузеві та інтеграційні об'єднання – кластери. Найважливішим показником їх діяльності є висока конкурентоспроможність на світовому ринку. Крім того, кластери являють собою комбінацію конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших. Для України це є ідеальним способом розбудови економіки та підтримки її на належному рівні в системі світових господарських відносин.

Одним з головних питань економічного державного регулювання інноваційної діяльності є регулювання на регіональному рівні. Регіон є невід'ємною частиною державної системи продуктивних сил і економічних відносин. Державна регіональна політика є сукупністю організаційно-правових і економічних заходів, здійснюваних державою у сфері регіонального розвитку інновацій, зокрема у машинобудівній галузі, відповідно до її стратегічних і поточних цілей та завдань. Стратегічна мета регіональної політики полягає в тому, щоб поєднати інтереси держави й окремих регіонів, розв'язати проблеми територіального устрою, перевести необхідні функції та ресурси на регіональний рівень, створити сприятливі умови для розширення економічних можливостей і забезпечення стабільності розвитку кожної територіальної ланки господарської системи.

Нами запропоновано таку модель єдиного підходу до інноваційного процесу що існує в державі (див. рис.).

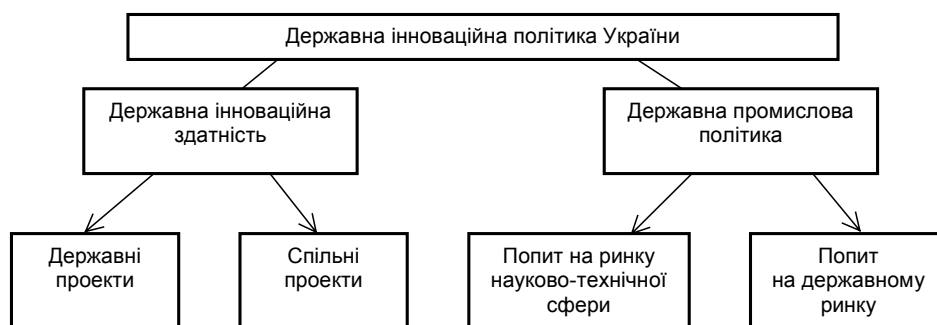


Рис. Нова модель єдиного науково-технічного та інноваційного процесу

У машинобудівній галузі промисловості України як одного з найвагоміших кластерів економіки всі інноваційно-інвестиційні процеси мають бути спрямовані на досягнення ефективності виробництва.

Розвиток кластерів у межах однієї держави підвищує її конкурентоспроможність у цілому на світовому ринку, що є однією з головних цілей діяльності країни. Принципи державної діяльності, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності країни, являють собою фокусування на створенні особливих умов для окремих підприємств чи комплексів, на суворій відповідності продукту внутрішнім та міжнародним стандартам безпеки й охорони навколишнього середовища, певному обмеженні прямої кооперації між суперниками в галузі, просуванні цілей, що ведуть до стійкого інвестування, на припиненні регулювання конкуренції, проведенні сильної внутрішньої антимонопольної політики та відмові від безпосереднього регулювання торгівлі.

Для того, щоб визначити, у яких галузях країна конкурентоспроможна, тобто висвітлити конкурентні особливості галузей і зв'язок між ними, необхідно скласти кластерну схему.

Кластерні схеми виявляють істотні й у багатьох випадках надзвичайно важливі взаємозв'язки між галузями однієї чи декількох країн, що досягли успіху в межах міжнародної інноваційної взаємодії. Ґрунтуючись на дослідженні галузей, аналізі кластерних схем та результатів їх діяльності, у дослідженні було зроблено висновок, що за наявності чітких структур кластерів економічна інноваційна політика держави в умовах сучасних світових господарських відносин могла би бути більш глибоко й ефективно розробленою.

З цього випливає ще один важливий висновок, який полягає в тому, що національна конкурентоспроможність багато в чому залежить від рівня розвитку внутрішніх кластерів та участі в міжнародних кластерних проектах.

Кластер централізовано зосереджується на зовнішніх зв'язках, взаємозв'язках, обміні

й інститутах, які підтримують ринкову конкуренцію.

Для аналізу відносної позиції певного кластеру чи частини міжнародного кластера в загальній економіці країни використовують багато показників, основні з яких: експортна частка країни на світовому ринку за цим кластером; частка кластера в загальному експорті країни; частка цього кластера в світовому експорті [4, с. 128].

Уповільнення темпів економічного зростання (завершення відбудовної стадії) у зв'язку з обмеженням подальшого екстенсивного зростання регіонів України та всієї національної економіки, "вимивання" грошових ресурсів, загострення диспропорцій у соціальному та економічному розвитку міст і регіонів – сегментація за територіальною привабливістю, проблеми фінансового стану підприємств, збитковість і невисока конкурентоспроможність значної їх частини, невідповідність рівня і якості інвестиційних процесів сучасним умовам, розбалансування бюджетів усіх рівнів, надзвичайна нерівномірність розвитку малого підприємництва в територіальному розрізі, негативні демографічні тенденції, які виявляються в слабкій динаміці якісних (рівень кваліфікації) і кількісних показників робочої сили тощо – це фактори негативних тенденцій в економіці України.

Перед машинобудуванням України стоїть гостра проблема активізації інноваційної діяльності, викликана як сучасним станом галузі, так і вищезазначеними чинниками. У грудні 2013 р. порівняно з листопадом 2013 р. та груднем 2012 р. індекс промислової продукції становив, відповідно, 100,1% та 99,5%, за підсумками 2013 р. – 95,3% (за січень – листопад 2013 р. – 95,0%).

Машинобудівна галузь виробила 9,7% ВВП у 2013 р. Обсяг промислової продукції зменшився на 4,7%.

Капітальні інвестиції зменшились на 13,7%.

Індекс цін виробників промислової продукції збільшився на 1,7%.

Саме тому розвиток кластерного підходу до окремих регіонів держави дасть поштовх до інноваційних зрушень в обраній галузі.

IV. Висновки

За умов глобалізації суспільства відбуваються значні зміни в організації виробництва як на національному, так і на міжнародному рівнях. Вони викликають до життя новітні територіально-галузеві та інтеграційні об'єднання – кластери.

Розвиток кластерів у межах однієї держави підвищує її конкурентоспроможність у цілому на світовому ринку, що є однією з головних цілей діяльності країни.

Кластер централізовано зосереджується на зовнішніх зв'язках, взаємозв'язках, обміні й інститутах, які підтримують ринкову конкуренцію.

Необхідність дослідження теоретико-методологічних засад утворення та функціонування економічних кластерів зумовлена формуванням нової парадигми економічних відносин між суб'єктами підприємницької діяльності, яка формується в процесі поглиблення суспільного поділу праці та розвитку складних форм коопераційної взаємодії, що викликає розвиток нового типу ринкової взаємодії економічних суб'єктів і способу реалізації їх економічних інтересів.

Практичне значення дослідження процесів економічної кластеризації полягає у визначенні основних рушійних сил розвитку су-

часного підприємництва та механізму створення стратегічних і оперативно-тактичних переваг в умовах конкурентного напруженого ринкового простору.

На сучасному етапі розвитку економіки України кластери можуть бути ефективним інструментом інтенсифікації розвитку вітчизняного підприємництва і посилення ринкових позицій окремих економічних суб'єктів, таких як підприємства машинобудівної галузі, у сфері розвитку інновацій.

Список використаної літератури

1. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети / З.С. Варналій. – К. : НІСД, 2007. – 598 с.
2. Дейнека О.І. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних територій / О.І. Дейнека, В.В. Демченко // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 27–36.
3. Ковальова Ю. Кластер як новий інструмент модернізації економіки / Ю. Ковальова // Схід. – 2007. – № 5. – С. 45–53.
4. Семенов Г.А. Національний кластер – новий шлях для прискорення економічного та інноваційного зростання України / Г.А. Семенов, О.С. Богма // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 1. – С. 127–133.

Стаття надійшла до редакції 12.02.2014.

Кулько И.В. Кластеризация как форма инновационного развития машиностроительной отрасли Украины

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты стратегии инновационного развития машиностроительной отрасли Украины, содержанием которой является формирование региональной инновационной системы на основании кластерного подхода.

Ключевые слова: кластер, инновация, стратегия, экономическая эффективность, машиностроительные предприятия.

Kulko I. The cluster as the form of innovational development of the Ukraine's engineering branch

In the article classification of the machine-building branch are determine estimation criterions of the efficient engineering industry are formulated.

The article is analyzed theoretical and practical aspects of cluster model as market centralization form under conditions of modern world economic relations. Theoretical basics of centralization process in clusters' system and modern conceptions are covered. There are determined clusters' place in market centralization mechanism and the main issues of clusters' formation under conditions of active state economic policy. The thesis considers clusters as economy structuring and foreign economic politics' constructing factor. The market mechanisms and state regulation instruments in internal and international clusters' activity are exposed.

The article is devoted to the development of theoretical, methodical and practical principles of clusters' forming and functioning in Ukraine, which is the newest and effective instrument of increasing the competitiveness of national economy. The importance of application the mechanism of clustering in Ukraine is proved on the basis of experience of highly developed countries.

Recommendations as to cluster systems implementation in the Ukrainian economy were proposed.

Key words: cluster, innovation, strategy, economic effectiveness, engineering enterprises.

УДК 339.92(477-192.7)

В.П. Мазуренко

кандидат економічних наук, доцент
Інститут міжнародних відносин Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ЗАКОНОДАВЧА ОСНОВА ПРИКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ ТА УКРАЇНІ

У статті досліджено законодавчу основу прикордонного співробітництва в Європейському Союзі та Україні. Визначено, що всі законодавчі акти ЄС, пов'язані з транскордонним співробітництвом, можна розділити на дві групи: документи, які регулюють прикордонне співробітництво всередині ЄС, тобто між країнами – членами ЄС, та документи, що регулюють фінансові інструменти ЄС для прикордонного співробітництва між ЄС і сусідніми країнами.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, Європейський Союз, інтеграція, регіон, внутрішні кордони, зовнішні кордони.

I. Вступ

Протягом останніх десятиліть у країнах Європейського Союзу нагромаджено великий досвід активізації соціально-економічного розвитку периферійних районів країн на основі їх транскордонного співробітництва, який потребує вивчення, оцінювання й поширення на прикордонних територіях Центральної та Східної Європи. У цьому контексті слід відзначити існування певного досвіду транскордонного співробітництва і в Україні, що є складовою стратегічного партнерства між Євросоюзом та Україною. Після періоду відокремленості прикордонних регіонів, непроникності й суворої охорони кордонів, а також регламентації органами державної влади форм транскордонного співробітництва настали фундаментальні зміни в економічній, політичній і правовій сферах, унаслідок чого виникли регіональні та місцеві ініціативи, націлені на пошук нових векторів співробітництва між сусідніми прикордонними територіями. Зазначені процеси однаковою мірою виникають як із об'єктивної можливості отримання економічної вигоди, так і з мотивів культурної та мовної близькості населення, яке проживає на прикордонних територіях. Взаємопов'язаний та взаємодоповнюваний процес інтеграції у світовий економічний простір та міжрегіонального співробітництва, що відповідає як сучасним тенденціям глобалізації, так і необхідності поглиблення цивілізованих зовнішньоекономічних відносин України з іншими країнами, стали невід'ємною складовою політики регіонального розвитку.

Вибір правильних векторів зовнішньоекономічної політики потребує особливої уваги в умовах посилення глобалізаційних тенденцій у світі та швидкої інтеграції міжнарод-

них фінансових ринків. Водночас зближення нашої держави з Євросоюзом неможливе без транскордонного співробітництва у фінансовій сфері, виявлення ризиків, які виникають у процесі транскордонного фінансового співробітництва, проблеми виходу українських фінансових інститутів на ринки.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідження законодавчої основи прикордонного співробітництва в Європейському Союзі та Україні.

III. Результати

Законодавство Європейського Союзу. Усі законодавчі акти Європейського Союзу, пов'язані з транскордонним співробітництвом, можна розділити на дві групи:

- документи, що регулюють прикордонне співробітництво всередині ЄС, тобто між країнами – членами ЄС;
- документи, які регулюють фінансові інструменти ЄС для прикордонного співробітництва між ЄС та сусідніми країнами.

Такий поділ відображає певну двоїстість у підході ЄС до прикордонного співробітництва з третіми країнами. З одного боку, прикордонне співробітництво – це інструмент подолання регіональної нерівності, стимулювання стабільного соціально-економічного розвитку в ЄС, а також за його межами, тому більшою мірою розглядається як питання регіональної політики. З іншого боку, співробітництво із сусідніми країнами є частиною зовнішньої політики ЄС і, таким чином, воно повинно розглядатися з точки зору стратегічних завдань співпраці країн ЄС з третіми країнами.

Прикордонне співробітництво ЄС не регулюється якимось одним визначеним законодавством, і більшість країн ЄС не мають конкретного національного закону з цього питання. Поясненням цьому може бути той факт, що в юридичній практиці Європейсь-

кого Союзу прикордонне співробітництво розглядають як діяльність, яка головним чином входить у компетенцію регіональних і місцевих органів влади, і активне втручання або контроль інститутів ЄС або національних інституцій не обов'язкове.

Водночас прикордонне співробітництво в ЄС розуміють як важливий інструмент територіального згуртування, і в цьому аспекті воно згадується в деяких законодавчих актах ЄС, що стосуються політики згуртування та регіональної політики. На фінансову перспективу ЄС 2007–2013 рр. ці питання регулюють норми документа "Політика згуртування і регіональна політика" (*Cohesion and Regional Policy*), в якому найбільш важливою частиною в цьому контексті є "Положення про Європейський фонд регіонального розвитку" (*Regulation on the European Regional Development Fund*), що включає окремо виділену мету "Європейське територіальне співробітництво" (колишня ініціатива ІНТЕРРЕГ). Ця мета з бюджетом в 7,75 млрд євро (2,52% від загального бюджету політики згуртування) охоплює три типи програм: програми прикордонного співробітництва (74% від загального фінансування); програми міждержавного співробітництва (21%); програми міжрегіонального співробітництва (5%).

Незважаючи на те, що вищезгадане законодавство переважно стосується країн – членів ЄС, а не їх співробітництва з третіми країнами, воно важливе в контексті двох причин. По-перше, участь країн – членів ЄС у програмах ЄІСП співфінансується Європейським фондом регіонального розвитку і, отже, регулюється цією нормативною базою.

По-друге, принципи політики згуртування та регіональної політики можуть бути цікаві українським місцевим органам влади при розвитку національної та міжнаціональної регіональної політики. Україна бореться з багатьма проблемами регіонального розвитку, з якими стикається і Європейський Союз, наприклад, суттєві регіональні диспропорції, розриви в рівні добробуту між міськими та сільськими територіями, проблеми малонаселених територій тощо. ЄС і Україна поділяють також схожі проблеми розробки загальної регіональної політики для великої території з великою кількістю кордонів. Протягом усього часу з дня його заснування Європейський Союз нагромадив значний досвід у сфері регіональної політики, розробив різні інструменти для того, щоб 27 країн і їх регіонів були ближчими один до одного, і може поділитися кращими практичними прикладами цієї політики з партнерами в Україні.

Ще один важливий законодавчий акт ЄС – Положення про європейську групу територіального співробітництва (ЄГТС) (*European Grouping of Territorial Cooperation* (EGTC)).

Багаторічний досвід поглибленого співробітництва між регіональними та місцевою владами в Європі показав, що наявних правових інструментів, які полегшують прикордонне, міжнаціональне і міжрегіональне співробітництво, недостатньо або вони не повною мірою ефективні. Виявлена чітка потреба в правовому інструменті ЄС, який створив би правовий базис у межах суспільного права для програм і проектів територіального співробітництва. У результаті в 2006 р. було прийнято Положення про ЄГТС, що створює загальну юридичну основу, яка може бути застосована безпосередньо в усіх країнах – членах ЄС для міжєвропейського співробітництва на регіональному та місцевому рівнях.

Важливо те, що ЄІСП включає компонент, чітко націлений на прикордонне співробітництво. Цей компонент описаний у спеціальному стратегічному документі, охоплює весь період і включає різні прикордонні програми. У стратегії прикордонного співробітництва виділено 4 ключових завдання:

- просувати соціально-економічний розвиток у прикордонних територіях;
- вирішувати спільні проблеми;
- забезпечити ефективні й надійні кордони;
- заохочувати співпрацю "людина – людина".

Однією з основних цілей ЄІСП є запобігання новим лініям поділу в Європі та сприяння стабільності та процвітанню на зовнішніх кордонах ЄС. Водночас для досягнення цієї мети надзвичайно важливо усунути перешкоди на шляху до ефективного прикордонного співробітництва. Ролі прикордонного співробітництва надають особливого значення, тому що воно сприяє стабільному регіональному розвитку і гармонійній територіальній інтеграції як усередині ЄС, так і на зовнішніх кордонах. Тому можна зазначити, що ЄІСП поєднує цілі зовнішньої політики з цілями соціально-економічного об'єднання.

Необхідно підкреслити, що ЄІСП містить окремий розділ з прикордонного співробітництва (розділ III). Він містить положення про територіальні одиниці і розвиток, управління та реалізацію програм. Щодо розвитку та затвердження програм у документі є кілька нових істотних елементів:

- прикордонне співробітництво виконуване в межах довгострокових програм, які охоплюють співробітництво на кордоні або групі кордонів;
- для сухопутних кордонів і важливих морських кордонів будуть створені спільні програми для кожного кордону;
- спільні програми для морських басейнів повинні бути багатосторонні; вони включають території морських басейнів декількох країн (як мінімум однієї країни – члена ЄС та країни-партнера);
- спільні програми можуть бути створені країною – членом ЄС і країнами-партне-

- рами на відповідному територіальному рівні. Вони зазвичай охоплюють 7-річний період (2007–2013 рр.);
- спільні програми можуть бути переглянуті з ініціативи залучених країн, прикордонних регіонів або Комісії;
- унаслідок прийняття спільної програми Комісія укладає фінансову угоду з країнами-учасниками;
- ті країни, які беруть участь, повинні спільно вибрати дії з урахуванням пріоритетів і заходів програм.

Що стосується управління спільними програмами, то найбільш важливе нове положення – це те, що програми будуть реалізовані Спільним органом управління (СОУ), розміщеним у країні – члені ЄС. СОУ може організувати спільний технічний секретаріат (СТС).

Зміни в законодавчій базі ЄІСП порівняно з попередніми правилами TACIS спрямовані на нове розуміння програм прикордонного співробітництва.

Можна простежити рух від програм допомоги, практично повністю фінансованих ЄС, до справжніх програм співробітництва, в яких обидві сторони працюють разом на всіх стадіях процесу: розробка, управління, впровадження та оцінювання. Нові принципи співфінансування програм з досить істотною часткою з українського боку відображають збільшене право власності програм серед зацікавлених сторін, де підтримуються принципи партнерства і взаємних інтересів. Це перший раз, коли внутрішні фінансові інструменти ЄС зливаються з міжнародними (зовнішніми) програмами співробітництва ЄС і формують нове покоління рівноправних партнерських програм. Програми прикордонного співробітництва використовують підхід, як правило, створений на принципах структурних фондів, таких як довгострокове планування, партнерство і співфінансування, що використовуються з урахуванням особливостей нормативів і правил міжнародних відносин ЄС. Одне з головних нововведень ЄІСП полягає в тому, що програми, які включають регіони по обидва боки кордону ЄС, поділяють єдиний бюджет, загальні управлінські структури, загальні правові норми і правила реалізації, вносячи в програми повністю збалансовані партнерські відносини між сторонами.

Законодавство України. Серед основних нормативно-правових актів з питань розвитку транскордонного співробітництва слід виділити такі:

- Закон України “Про транскордонне співробітництво”;
- Закон України “Про місцеві державні адміністрації”;
- Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні”;
- Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність”;

- Закон України “Про державний кордон”;
- Закон України “Про стимулювання розвитку регіонів”;
- Постанова Верховної Ради України “Про Рекомендації парламентських слухань на тему “Про інтенсифікацію співробітництва України з Європейським Союзом у рамках єврорегіонів та перспективи транскордонного співробітництва” від 27.06.2007 р. № 1242-V”;
- Указ Президента України “Про заходи щодо активізації євроінтеграційного прикордонного співробітництва” від 19.12.2007 р. № 1236”;
- Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Державної цільової програми інформування громадськості з питань європейської інтеграції України на 2008–2011 роки” від 02.07.2008 р. № 594”;
- Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку до 2015 року” від 21.07.2006 р. № 1001”;
- Постанова Кабінету Міністрів України “Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів” від 29.04.2002 р. № 587”;
- Європейська хартія місцевого самоврядування та додатковий протокол до неї;
- Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними владами або громадами та три додаткові протоколи до неї.

Різним аспектам транскордонного співробітництва приділено також увагу в Указах Президента України “Про Національну концепцію співпраці із закордонними українцями” від 13.10.2006 р. № 875/2006, “Про Цільовий план Україна – НАТО на 2007 рік у рамках Плану дій Україна – НАТО” від 18.06.2007 р. № 535/2007, “Про Концепцію державної регіональної політики” від 25.05.2001 р. № 341/2001, “Про державні програми з питань європейської та євроатлантичної інтеграції України на 2004–2007 роки” від 13.12.2003 р. № 1433/2003 тощо.

Значну частину законодавчої бази України щодо транскордонного співробітництва формують міждержавні угоди, наприклад, Договір про основи добросусідства та співробітництва між Україною й Угорською Республікою (06.12.1992 р.); Договір про відносини добросусідства і співробітництва між Україною та Румунією (02.06.1997 р.); Договір про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною і Російською Федерацією (31.09.1997 р.), у яких в окремій статті передбачений розвиток транскордонного співробітництва, або угоди такого типу: Угода між Урядом України та Урядом Республіки Молдова про співробітництво між прикордонними областями України та адміністративно-територіальними одиницями Респуб-

ліки Молдова; Указ Президента України "Про заходи щодо розвитку економічного співробітництва областей України з суміжними прикордонними областями Російської Федерації" із внесеними змінами і доповненнями; Указ Президента України "Про заходи щодо розвитку економічного співробітництва областей України з суміжними областями Республіки Білорусь і адміністративно-територіальними одиницями Республіки Молдова".

IV. Висновки

Таким чином, діяльність областей і євро-регіонів щодо транскордонного співробітництва базується на укладених договорах та угодах міждержавного рівня й угодах і рішеннях про співпрацю між органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади з адміністративно-територіальними одиницями країн, зокрема тих, що входять до складу єврорегіонів. Угоди реалізуються як у цілому на території областей, так і на території єврорегіонів. Так, стосовно єврорегіону "Буг" транскордонне співробітництво регульоване 22 угодами та іншими рішеннями, "Нижній Дунай" – 4, по Карпатському єврорегіону – 34, "Верхній Прут" – 15, "Дніпро" – 2, "Слобожанщина" – 2.

Усі єврорегіони, створені за участю областей України, не є юридичними особами. Їх діяльність узаконена підписанням транскордонних угод, що базуються на основних положеннях Мадридської конвенції та відповідних міждержавних двосторонніх договорах між Україною та сусідніми державами. Діяльність єврорегіонів регламентована статутами, які мають певні відмінності між собою. У зв'язку з цим Україні доцільно здійснити відповідні кроки до ратифікації 3-го додаткового протоколу до Мадридської конвенції, який було відкрито до підписання на 16-й Європейській конференції міністрів, відповідальних за місцеве та регіональне врядування (16–17 листопада 2010 р., м. Утрехт, Королівство Нідерланди). Ратифікація цього нового правового інструменту Ради Європи буде мати велике значення для розвитку транскордонного співробітництва в Україні, адже цей документ передбачає створення єдиних (уніфікованих) стандартів для діяльності єврорегіонів (об'єднань євро регіонального співробітництва).

У законодавчому середовищі України серед повноважень виконавчих органів місцевих рад і місцевих державних адміністрацій є організація та контроль за прикордонною та прибережною торгівлею (ст. 35 Закону України "Про місцеве самоврядування" та п. 5 ст. 17, п. 6 ст. 26 Закону України "Про місцеві державні адміністрації"). Але не визначено, що розуміють під прикордонною торгівлею, у якому порядку встановлюють режим такої торгівлі та якою є її специфіка в умовах транскордонного співробітництва. Окрім того, за Законом "Про зовнішньоекономічну діяльність", Україна може укладати із сусідніми державами дво- або багатосторонні угоди про спеціальні правові режими прикордонної/прибережної торгівлі і передбачати взаємні пільгові умови для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Проте практичного застосування такі статті законів майже не мали і їх використання в майбутньому, швидше за все, залежатиме від фахової підготовки місцевих керівників.

Одним з найбільш перспективних напрямів транскордонного співробітництва в економічній сфері можна вважати діяльність держави та регіонів з формування міжнародної мережі транспортних коридорів. Законодавча база в Україні для цього охоплює Постанову Кабінету Міністрів України "Про створення в Україні транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи" й Програму створення та функціонування національної мережі транспортних коридорів України, які доповнені Законом України "Про концесію".

Список використаної літератури

1. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво : посібник / Н.А. Мікула, В.В. Толкованов. – К. : Крамар, 2011. – 259 с.
2. Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС : монографія / [за ред. Н. Мікули, В. Борщевського, Т. Васильціва]. – Л. : Ліга Прес, 2009. – 436 с.
3. Про затвердження Програми створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України від 20.03.1998 р. № 346.
4. Про концесію : Закон України від 16.07.1999 р. № 997-XXIV.

Стаття надійшла до редакції 09.01.2014.

Мазуренко В.П. Законодательная основа пограничного сотрудничества в Европейском Союзе и Украине

В статье проведено исследование законодательной основы пограничного сотрудничества в Европейском Союзе и Украине. Установлено, что все законодательные акты ЕС, связанные с трансграничным сотрудничеством, могут быть разделены на две группы: документы, регулирующие приграничное сотрудничество внутри ЕС, то есть между странами – членами ЕС, и документы, регулирующие финансовые инструменты ЕС для приграничного сотрудничества между ЕС и соседними странами.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, Европейский Союз, интеграция, регион, внутренние границы, внешние границы.

Masurenko V. Legal framework of border cooperation in the European Union and Ukraine

Over the last decade the European Union has a long experience of intensification of socio-economic development of peripheral regions based on their cross-border cooperation, which requires an examination, evaluation and dissemination in the border areas of Central and Eastern Europe. In this context it should be noted the existence of a certain experience of cross-border cooperation in Ukraine, which is part of a strategic partnership between the EU and Ukraine. After a period of isolation of border regions, tightness and strict border security and regulation by public authorities cross-border co-operation came a fundamental change in the economic, political and legal spheres, resulting in having regional and local initiatives aimed at finding new support cooperation between neighboring border areas. These processes are equally arise as to the possibility of objective economic benefits and reasons of cultural and linguistic proximity of the population living in the border areas. Interrelated and complementary progress of regional cooperation and integration into the world economy that meets both current trends of globalization and the need to deepen civilized foreign economic relations of Ukraine with other countries, have become an integral part of regional development policy.

The importance of choosing the right vector of foreign policy is of particular attention in the increasingly globalization trends in the world and the rapid integration of international financial markets. However, the convergence of our state of the European Union is impossible without border cooperation in cross-border finance, identifying the risks that arise in the course of cross-border financial cooperation, the problems of Ukrainian financial institutions exit the markets.

In this article the author conducted a study legislative framework border cooperation in the European Union and Ukraine. Analyzed that all EU legislation related to cross-border cooperation can be divided into two groups: the documents governing the cross-border cooperation within the EU, ie between EU member states and the documents governing the EU financial instruments for cross-border cooperation between the EU and neighboring countries.

One of the most promising areas of cross-border cooperation in the economic sphere can be considered activities of the state and region to form an international network of transport corridors. Legislation in Ukraine for the Resolution of the Cabinet of Ministers covering Ukraine "On establishment in Ukraine transport corridors and their entry into the international transport system" program and the creation and operation of a national network of transport corridors Ukraine, supplemented by the Law of Ukraine "On Concessions".

Key words: cross-border cooperation, the European Union, integration, region, internal borders, external borders.

УДК 338.24:330.87

В.О. Оглобіна

аспірант
Класичний приватний університет**ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ
В КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовано особливості антикризової політики в корпоративному секторі економіки України. Виявлено етапи фінансово-економічної кризи в Україні. Визначено основні цілі антикризового державного регулювання щодо забезпечення сталого соціально-економічного розвитку національної економіки з домінуванням у її структурі корпоративного сектору.

Ключові слова: фінансово-економічна криза, антикризові заходи, корпоративний сектор, банківський сектор.

I. Вступ

Світова фінансова криза, яка в процесі свого розгортання породжує економічну кризу в багатьох країнах світу, змусила уряди й центральні банки приймати швидкі і масштабні рішення стосовно довгострокових дій щодо стабілізації фінансової системи, стимулювання внутрішнього попиту і зміцнення основ регулювання, подолання наслідків фінансової кризи в цілому. Застосування заходів щодо виходу з кризи залежить від багатьох чинників, у тому числі і стану економіки.

Прискорення наукового-технічного прогресу, інформаційна революція, глобалізація ринків, що відображається у синхронізації перебігу процесів у світовій і національних економіках, та їх висока волатильність, посилення інтеграційних тенденцій та інтернаціоналізація діяльності суб'єктів господарювання, процеси формоутворення нових симбіотичних організаційних форм взаємодії корпоративних структур, що змінюють структурну організацію корпоративного сектору економіки, зумовлюють необхідність формування ефективних систем і механізмів реагування на збурення внутрішнього й зовнішнього середовища, що не завжди можна прогнозувати.

Виникнення й перебіг кризових явищ у функціонуванні та розвитку соціально-економічних систем різних економічних рівнів, формування систем і механізмів антикризового управління досліджено у класичних працях: Дж.М. Кейнса, М.Д. Кондратьєва, К. Маркса, М.І. Туган-Барановського, М. Фрідмана, Й. Шумпетера й у сучасних працях вітчизняних і зарубіжних учених: І.О. Александрова, В.Г. Бодрова, М.О. Кизима, О.М. Кошкіна, В.І. Кошкіна, І.К. Ларіонова, Л.О. Лігоненко, І.Й. Малога, Г.С. Одінцової, О.Й. Пасхавера, О.І. Пушкаря, Л.С. Ситник, О.М. Тридіда, Я.О. Фоміна та ін., але деякі аспекти

цієї проблематики залишаються недослідженими. Так, процеси формоутворення дисипативних корпоративних структур, що лежать в основі забезпечення динамічної стійкості корпоративного сектору економіки, не досліджувалися у зв'язку із взаємозумовленістю закономірностей їх розвитку та впливами метафакторів зовнішнього середовища, що дає змогу розробляти універсальні та специфічні заходи антикризового управління.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження особливостей антикризової політики в корпоративному секторі економіки України.

III. Результати

Ураховуючи тенденції розвитку світової економіки та рівень інтегрованості вітчизняного господарства у світовий фінансовий простір, особливої актуальності набувають зважені рішення державної влади щодо забезпечення сталого функціонування економічної системи. При аналізі подій 2008–2009 рр., які характеризуються поширенням кризових явищ у багатьох країнах світу, на перший план виступають питання адекватного реагування на існуючі економічні виклики з боку держави.

Від реалізації ключових положень антикризової політики держави прямо залежать ефективність діяльності суб'єктів господарства та соціально-економічний розвиток країни. При цьому формування та реалізація ефективної антикризової політики країни сприяють мінімізації впливу економічних шоків на національну економіку та дають можливість запобігти критичним ситуаціям у майбутньому.

Фінансово-економічна криза в Україні пройшла низку логічних, традиційних для кризового циклу етапів:

Перший етап (серпень – вересень 2008 р.) – початок впливу світової фінансово-економічної кризи на Україну: падіння

попиту на експорт, утруднення зовнішнього кредитування, демонстраційний ефект стрімкого падіння світової фінансової системи.

Другий етап (вересень – жовтень 2008 р.) – “шокова реакція” суб’єктів економіки на поширення явищ світової кризи: падіння довіри до банківської системи, зростання ажіотажного попиту на валюту, намагання бізнесу “перечекати” кризи без адекватного реагування тощо (наростання запасів продукції), дезорієнтація державної політики у виборі антикризових інструментів.

Третій етап (жовтень 2008 р. – січень 2009 р.) – падіння економіки під дією зовнішніх чинників та розкритих ними внутрішніх суперечностей: стрімке зменшення обсягів виробництва в усіх секторах економіки.

Четвертий етап (січень – березень 2009 р.) – стабілізація економічних процесів на рівні деякого “дна”, досягнення рівноважних показників валютного та грошово-кредитного ринків, угамування негативних очікувань.

П’ятий етап (квітень 2009 р. – дотепер) – адаптація суб’єктів господарювання до особливостей діяльності в умовах кризи та вибір власних антикризових моделей.

Корпоративний сектор економіки, що за своєю суттю є цілісністю когерентних дисипативних соціально-економічних систем різної складності, цілі яких різняться та змінюються під впливом чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, потребує застосування нових методологічних засад дослідження, спрямованих на забезпечення його динамічної стійкості.

У сучасній економічній літературі існує два основних підходи до визначення сутності антикризового управління, що передбачають застосування:

- антикризових заходів з метою виведення окремого підприємства-боржника з кризи;
- комплексу дій з метою не лише подолання кризи, а й своєчасного діагностування, запобігання та нейтралізації кризи, а також забезпечення подальшого позитивного розвитку підприємства.

З огляду на повноту і стратегічну орієнтацію другого підходу, його доцільно розглядати як основний підхід для визначення сутності антикризового управління підприємством, у тому числі банком і в цілому банківським сектором.

Таким чином, *антикризове управління банком* можна визначити як постійно діючий специфічний вид управління, спрямований на запобігання можливим ускладненням у діяльності банку, нейтралізацію кризових явищ і забезпечення його подальшого функціонування та розвитку шляхом вчасного вжиття адекватних управлінських рішень й ефективного використання внутрішніх ресурсів.

Антикризове управління в банківському секторі – комплекс системних управлінських дій органів державної влади, спрямованих на запобігання чи усунення негативних для банківського сектору явищ.

Зважаючи на значні негативні наслідки системної банківської кризи й актуальність цього питання для України, доцільно розглянути антикризове управління. Зарубіжні дослідники Д. Холшер та М. Куїнтін виокремлюють *три етапи державного антикризового управління в умовах системної банківської кризи*, на кожному з яких може використовуватись певний набір інструментів [4, с. 46].

Стимування кризи. На цьому етапі після виявлення системних ознак кризи державні органи влади (координовані дії з боку ряду, центрального банку та органів фінансового нагляду) повинні вжити негайних заходів, спрямованих на перешкоджання поширенню кризи на всю систему. Оскільки в минулому для 62% банківських криз було характерним різке зниження загального обсягу депозитів, пріоритетним завданням є зупинення “набігів” вкладників шляхом відновлення їх довіри до банківської системи [1, с. 89]. Такі заходи полягають переважно у використанні фінансових інструментів: розширення схеми гарантування банківських депозитів, надання підтримки ліквідності банкам, у тому числі за менш жорстких умов, ніж за нормальних обставин, а також структурного інструменту – невідкладної ліквідації цілковито неплатоспроможних банків. Однак у випадках, коли ситуацію не вдається стабілізувати, органи державної влади часто змушені вдаватись до використання заходів надзвичайного характеру – призупинення повернення депозитів чи введення банківських канікул. Оперативне використання цих інструментів необхідне, перш за все, для отримання часу на розробку державою дієвого, комплексного та послідовного переходу до наступних етапів подолання кризи, в іншому разі вони не спроможні зупинити розвиток кризи та призводять до подальшого зниження довіри населення до дій держави.

Системна реструктуризація банків спрямована на відновлення платоспроможності та прибутковості банків, виконання ними функцій фінансових посередників. Зазвичай цей процес є досить тривалим, він повинен розпочинатися з розробки дієвого правового та інституційного поля для здійснення реструктуризації банків. Першим кроком безпосередньо для проведення реструктуризації є оцінювання активів банків з метою визначення їх поточного стану. Для цього має застосовуватись стандартизована методика, що дасть змогу порівняти банки. За її результатами необхідно розподілити банки за

такими категоріями: неплатоспроможні банки; недокапіталізовані, проте життєздатні банки; платоспроможні банки, що відповідають усім необхідним критеріям. До першої категорії банків можуть застосовуватись такі структурні інструменти, як продаж банку іншим власникам, злиття, поглинання та ліквідація банку. Остання категорія банків не потребує особливої уваги, оскільки нормально функціонує в умовах кризи. Процес реструктуризації повинен бути зосереджений на другій категорії банків, а також на тих банках, ліквідацію яких не можна допускати у зв'язку з їх великими розмірами, та системно важливих банках, що можуть бути як у першій, так і в останній категоріях і повинні бути врятовані за будь-яких умов.

Доцільно розрізняти фінансову та операційну реструктуризацію [3, с. 12–13]. *Фінансова реструктуризація* спрямована на покращення балансу банків шляхом залучення додаткового капіталу (наприклад, за рахунок отримання коштів від існуючих чи нових власників або від уряду, тобто вливання приватного чи державного капіталу), скорочення зобов'язань (наприклад, завдяки списанню певних боргів) чи шляхом підвищення вартості активів (наприклад, за рахунок підвищення відновної вартості проблемних кредитів чи забезпечення).

Операційна реструктуризація спрямована на відновлення прибутковості банку за рахунок використання операційних інструментів. Відновлення платоспроможності є швидшим і простішим процесом, однак для закріплення ефективності реформ фінансова реструктуризація має доповнюватись операційною реструктуризацією, спрямованою на відновлення прибутковості діяльності банків, що потребує більших витрат часу та праці. Доцільнішим є здійснення реструктуризації окремо створеною державною установою, а не центральним банком, який повинен бути готовим надати підтримку життєздатним банкам [3, с. 15].

Робота з "поганими" активами необхідна для відновлення економіки, вона повинна доповнювати процес реструктуризації банків. Завданнями "реабілітації" активів є максимізація вартості "поганих" активів, мінімізація втрат банку та "ерозії" капіталу. Управління такими активами може здійснюватись шляхом: самостійної реструктуризації банком або списання їх вартості з балансу; передачі або продажу "поганому банку", компанії з повернення кредитів чи приватній компанії, що спеціалізується на управлінні "поганими" активами; передачі або продажу централізованій компанії з управління активами, яка є зазвичай державною установою [2, с. 10].

Незважаючи на наявність спільних ознак в антикризових політиках різних держав,

кожна країна повинна застосовувати власний підхід до протидії кризовим явищам, а просте копіювання світового досвіду може завдати значної шкоди розвитку економіки країни та її банківському сектору.

Вибір інструментів державного антикризового управління повинен бути адекватним виду банківської кризи. До них належать неринкові (заходи надзвичайного характеру, обмеження банківської конкуренції та кола діяльності) та ринкові (фінансові, операційні, структурні) інструменти. На особливу увагу заслуговує дослідження антикризового управління в умовах системної банківської кризи. Встановлено, що основними етапами такого управління є: стримування кризи, системна реструктуризація банків, робота з проблемними активами.

Незважаючи на значний негативний вплив світової фінансової кризи, глибинними причинами поточної фінансово-економічної кризи в Україні були внутрішні фактори. Як наслідок, масовий відплив депозитів фізичних осіб, що відбувся внаслідок рейдерської атаки на один із системотвірних банків, спричинив суттєву дестабілізацію всієї банківської системи та виникнення кризи ліквідності. З метою стримування кризи Національним банком було використано низку фінансових інструментів підтримки банків, а також введено заборону на дострокове повернення строкових депозитів. Етап системної реструктуризації в Україні розпочався з введення порядків участі держави у капіталізації банків, здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків і проведення діагностичного дослідження для визначення потреби банків у додатковому капіталі. Іншими фінансовими інструментами, які широко використовувались для підтримки ліквідності та пожвавлення процесів кредитування, були проведення гнучкої політики рефінансування, зниження облікової ставки НБУ, норм обов'язкового резервування. Як операційні інструменти НБУ було запроваджено інститут кураторства, здійснювалось введення тимчасових адміністрацій, рекомендувався порядок реструктуризації банками кредитної заборгованості тощо. Серед структурних інструментів – ліквідація проблемних банків, поблагливість до виконання регулятивних вимог. Однак структурні та операційні зміни в діяльності банків України все ще недостатні, про що свідчать збиткова діяльність, зростання рівня проблемної заборгованості, низькі обсяги кредитування економіки.

IV. Висновки

Отже, дослідження банківських криз і державного антикризового управління протягом останнього часу набуває все більшої актуальності. Більшість криз мають однакову природу та передумови виникнення й полягають у значній дестабілізації всього

банківського сектору або його частини. Запропоновані теоретичні та практичні результати дослідження дають змогу удосконалити механізм антикризового управління в банківському секторі. У подальших дослідженнях доцільно обґрунтувати критерії ідентифікації етапів антикризового управління та вибору інструментів державного антикризового управління залежно від виду банківської кризи.

Список використаної літератури

1. Арістова А. Інструментарій державного антикризового управління у банківському секторі / А. Арістова, Г. Мазур // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 2. – С. 88–102.
2. Барановський О. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2009. – № 4. – С. 8–19.
3. Карчева Г. Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи / Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2009. – № 11. – С. 10–16.
4. Манойленко О.В. Особливості державного антикризового регулювання в корпоративному секторі економіки / О.В. Манойленко // Економіка та держава : міжнар. наук.-практ. журн. – 2006. – № 4. – С. 45–48.

Стаття надійшла до редакції 06.02.2014.

Оглобина В.А. Особенности антикризисной политики в корпоративном секторе экономики Украины

В статье проанализированы особенности антикризисной политики в корпоративном секторе экономики Украины. Выявлены этапы финансово-экономического кризиса в Украине. Определены основные цели антикризисного государственного регулирования по обеспечению устойчивого социально-экономического развития национальной экономики с доминирующим положением в ее структуре корпоративного сектора.

Ключевые слова: финансово-экономический кризис, антикризисные меры, корпоративный сектор, банковский сектор.

Oglobina V. Features anti-crisis policy in the corporate sector of Ukraine

The paper analyzed the characteristics of anti-crisis policies in the corporate sector of Ukraine. Stages of financial and economic crisis in Ukraine are discovered. The corporate sector of the economy that are inherently dissipative integrity coherent socio – economic systems of various kinds of complexity whose aims are different and change under the influence of factors internal and external environment requires a new methodological principles of research to ensure its dynamic stability.

Step systemic restructuring in Ukraine began with the introduction of orders of state participation in the capitalization of banks, taking measures to financial rehabilitation of banks and the diagnostic study to determine the need for additional capital in banks. Other financial instruments that are widely used to maintain liquidity and revival of lending were a flexible policy of refinancing reduced rate of National Bank norms of compulsory redundancy. The operating tools the NBU introduced a coaching institute, carried introduction of temporary administration, recommended order bank restructuring of credit debt and so on. However, structural and operational changes in the activities of banks in Ukraine are still insufficient, as evidenced by loss-making activities, increase in bad debts, and low amount of lending.

Thus, the study of banking crises and government crisis management during recent years has become increasingly relevant. Most crises have the same nature and predictors of and is a significant destabilization of the entire banking sector, or part thereof. The theoretical and practical research results allow improving the mechanism of crisis management in the banking sector. In further studies, it is advisable to justify the criteria for identifying the stages of crisis management and selection tools of public crisis management, depending on the type of banking crisis.

Key words: financial and economic crisis, the anti-crisis measures, the corporate sector, the banking sector.

УДК 338.432:(631.15:633.1)

І.Ю. Салькова

кандидат економічних наук, доцент
Вінницький національний аграрний університет**СТАН ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ
УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА У СВІТОВИЙ РИНОК**

У статті досліджено роль України в міжнародній торгівлі пшеницею та перспектив інтеграції українських виробників зерна у світовий ринок; тенденції розвитку зернової галузі в Україні, що дають змогу зміцнювати позиції на світовому ринку зерна. Зосереджено увагу на тому, що наявний економічний та агропромисловий потенціал виробників пшениці дають змогу насичувати внутрішній ринок й активно брати участь у міжнародній торгівлі. Наведено основні показники діяльності світового ринку пшениці; визначено основних світових експортерів та імпортерів. Виявлено фактори, що впливають на пропозицію пшениці на міжнародному ринку. Розкрито шляхи раціоналізації виробництва та поліпшення відносин між виробниками й споживачами зернопродукції. Визначено проблеми реалізації українського зерна на зовнішні ринки. Перспективними є подальші дослідження інтеграції українських виробників зерна в світовий ринок. На особливу увагу заслуговує проблема стимулювання державних органів щодо експорту українського зерна на світовий ринок.

Ключові слова: зерно, експорт, імпорт, світовий ринок пшениці, виробництво, міжнародна торгівля.

I. Вступ

Проведені дослідження світового ринку зерна та тенденцій розвитку вітчизняної зернової галузі дають підстави стверджувати, що Україна поступово зміцнює свої позиції на світовому ринку зерна, а зерно є одним з основних вітчизняних експортних товарів. Проте аналіз розподілу ринкових часток серед компаній-експортерів, які переважно є іноземними афілійованими компаніями більш потужних іноземних збутовиків, свідчить про високий ступінь монополізованості як вітчизняного, так і зарубіжного ринку. Для зміцнення позицій українських виробників зерна на світовому ринку більшість науковців розглядають можливість посилення інтеграційних процесів з іншими країнами.

Проблеми розвитку міжнародної торгівлі продукцією АПК та інтеграція вітчизняних товаровиробників у світовий економічний простір завжди перебували в центрі економічних досліджень. Фундаментальні питання, пов'язані із цією проблематикою, висвітлено в працях багатьох учених, зокрема: Н. Голломші [1], В. Губенка [2], І. Камінського [3], С. Кваші [4], О. Кименко [5], І. Кузнецової [6], П. Саблука [8] та ін. Проте сучасний стан міжнародної торгівлі зерновими характеризується недосконалістю й циклічністю розвитку, а тому питання інтеграції вітчизняних виробників у світовий ринок потребують подальшого дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідження стану виробництва зернових та перспектив інтеграції українських виробників зерна у світовий ринок.

III. Результати

У світі щороку відбувається посилення світогосподарських зв'язків, екологічних колапсів, продовольчої кризи та зростання чисельності населення на планеті, тому першочерговим завданням кожної країни є забезпечення власного населення сільськогосподарською продукцією. Розвинуті країни за рахунок упровадження наукових досягнень та технічного оснащення сільського господарства повністю забезпечують себе продуктами харчування. Однак країни, які мають несприятливі агрокліматичні умови для рослинництва та обмеженість посівних площ, змушені імпортувати продовольство.

Протягом останніх років в Україні були отримані порівняно високі врожаї зернових культур. Це свідчить про те, що на шляху надзвичайно складних процесів ринкових перетворень у сільському господарстві держави визначилися певні позитивні зрушення. Україна займає активну позицію на зерновому ринку та є повноцінним партнером у світовому поділі праці із забезпечення населення планети продовольством.

У 2008 та 2011 рр. було вироблено рекордну кількість пшениці за останнє десятиліття, а врожайність досягла рекордного рівня (близько 36,7 ц/га та 34,9 ц/га відповідно) початку 1990-х рр. (рис. 1). Протягом 2009–2010 рр. урожайність, а відповідно, і валовий

010 рр. урожайність, а відповідно, і валовий збір пшениці були дещо нижчими за показники 2008 р., що спричинено дією ряду факторів,

насамперед несприятливими погодними умовами. У 2012 р. Україна збрала третій за обсягом урожай за роки незалежності, що становив 46,2 млн тонн [7].

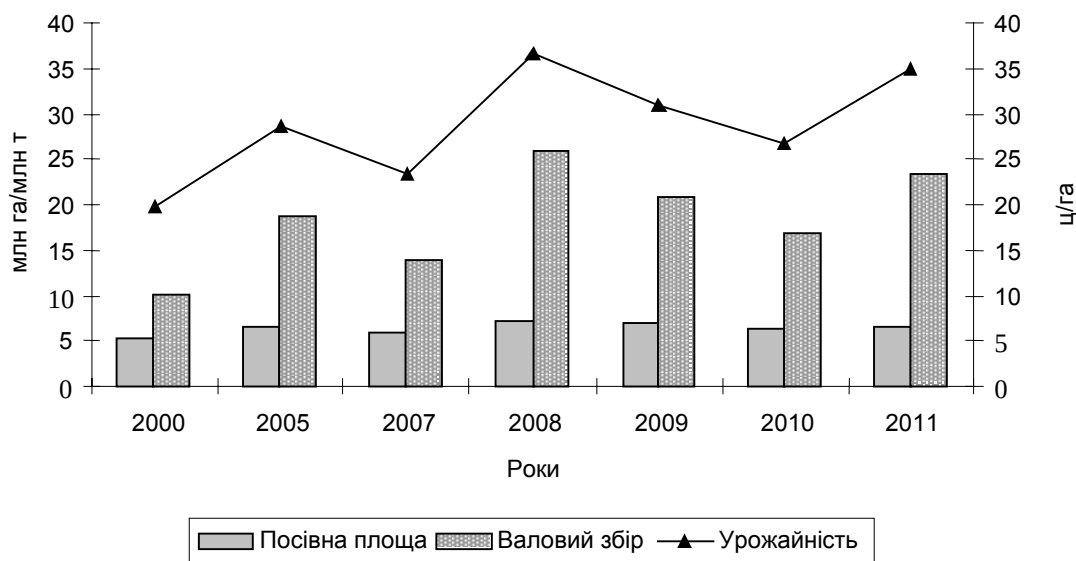


Рис. 1. Динаміка виробництва пшениці в Україні за даними Держкомстату України [7]

На відміну від динаміки показників урожайності та посівних площ, кількісні показники виробництва продукції дають змогу об'єктивно оцінити перспективи розвитку галузі, спроможність формування резервів та пропозиції виробників. Порівняння мінімального збільшення посівних площ із значним підвищенням кількості зібраного урожаю зернових свідчить про те, що результати діяльності вітчизняних товаровиробників у цій сфері дедалі поліпшуються.

На показниках кількості зібраного урожаю ґрунтуються висновки щодо підвищення рівня формування пропозиції на міжнародному ринку зерна, що є стратегічним продуктом для України та становить основу продовольчої безпеки держави й експортного потенціалу. Так, найбільшими регіонами з вирощування пшениці є Дніпропетровська (487 тис. га), Запорізька (486 тис. га), Одеська (473 тис. га), Херсонська (445 тис. га) області. Незважаючи на високу врожайність останніх років, не відбулось зростання внутрішнього споживання пшениці. Внутрішній ринок насичений зерном. Річні норми споживання продуктів переробки зерна (більшість з яких належать пшениці) становлять 111 кг на душу населення, що на 10% перевищує її раціональні показники. Індекси зростання цін на зернові продукти є найнижчими в продовольчій групі товарів, що сприяє підвищеному споживанню [7].

Наявний економічний та агропромисловий потенціал дає змогу вітчизняним підприємствам не тільки насичувати внутрішній ринок, а й активно брати участь у міжнародній торгівлі. Так, експорт зерна у 2011–2012 маркетинговому році оцінюють у 8,5 млн тонн. Загальна пропозиція зерна на внутрішньому ринку у 2011–2012 маркетинговому році перевищувала 24 млн тонн. При цьому для задоволення внутрішніх потреб необхідно близько 11,2 млн тонн, у тому числі продовольче споживання понад 5,6 млн тонн, насіннєвий фонд – 1,6 млн тонн, потреби тваринництва – 3,4 млн тонн, нехарчової переробки – до 0,3 млн тонн [12].

Світовою тенденцією є постійне зростання потреб у пшениці. Так, у 2009 р. обсяг експортно-імпортних операцій становив 135 342 тис. тонн, тоді як у липні 2013 р. – 148 170 тис. тонн [11].

Беззаперечним лідером за експортом зерна є США. У 2010 р. ця країна реалізувала максимальний обсяг пшениці – 36 046 тис. тонн, що становить 26,88% світового обсягу, тоді як в Україні у 2010 р. були зафіксовані найменші показники експорту пшениці – 4302 тис. тонн, Росії – 3983 тис. тонн та Казахстані – 5519 тис. тонн. Однак у 2011 р. ситуація поліпшилася, а за прогнозами, у 2013 р. експорт пшениці з України перевищить показник 2009 р. (рис. 2).

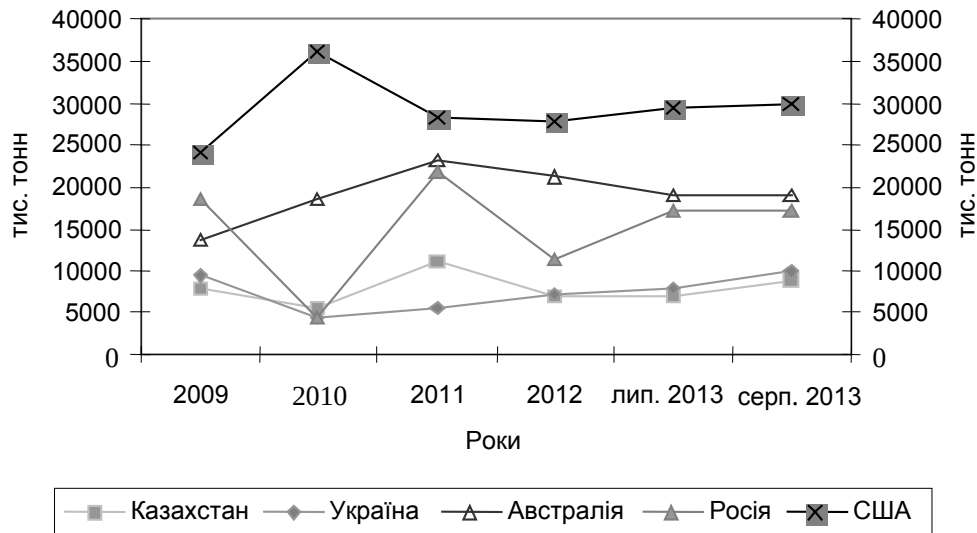


Рис. 2. Динаміка обсягів експорту пшениці основними світовими виробниками у 2009–2013 рр. за даними United States Department of Agriculture [12]

Основною проблемою збуту зерна в Україні на сьогодні є наявність численних посередницьких компаній, які перехоплюють основну частину прибутку від експорту. Найбільшими експортерами зернових з України залишаються представництва міжнародних трейдерів (ПП “Серна”, ТОВ “Луї Дрейфуз Комодітіз Україна ЛТД”, ДП “Сантрейд”, ООО “Кернел Трейд”, ООО “Альфред С. Топфер Україна” тощо), а серед компаній з вітчизняним капіталом найбільшими є “Агро-експорт” і “Адора”. Із 600 компаній, які експортують зернові, на частку найбільших припадає близько 60–70% відвантаженого зерна. Загальна кількість експортерів практично не змінюється з роками. Більшість із них знаходяться в Київській, Одеській, Миколаївській та Херсонській областях.

У разі подальшої інтеграції України із Заходом об’єктивною реальністю стає створення в межах Асоціації зони вільної торгів-

лі з Європейським Союзом (переговори про створення якої було розпочато 5 травня 2008 р.). Вже на сьогодні були досягнуті певні домовленості щодо збільшення квот на зернові. Так, у 2013 р. Україна мала змогу безмитно експортувати в ЄС 1,6 млн тонн зернових, у 2016 р. – 2 млн тонн. При цьому квота на експорт пшениці встановлена в розмірі 950 тис. тонн з майбутнім збільшенням до 1 млн тонн, кукурудзи – 250 тис. тонн з майбутнім доведенням до 350 тис. тонн, ячменю – 400 тис. тонн з перспективою збільшення до 650 тис. тонн, тоді як у 2012 р. Україна збрала третій за обсягом урожай зерна за роки незалежності, що становив 46,2 млн тонн [10].

Слід також зазначити, що аналіз експортних цін на зерно свідчить, що у 2011 р. ціна реалізації пшениці у країни Митного союзу становила 322,91 дол./т та майже удвічі перевищувала ціну реалізації в країни ЄС (рис. 3).

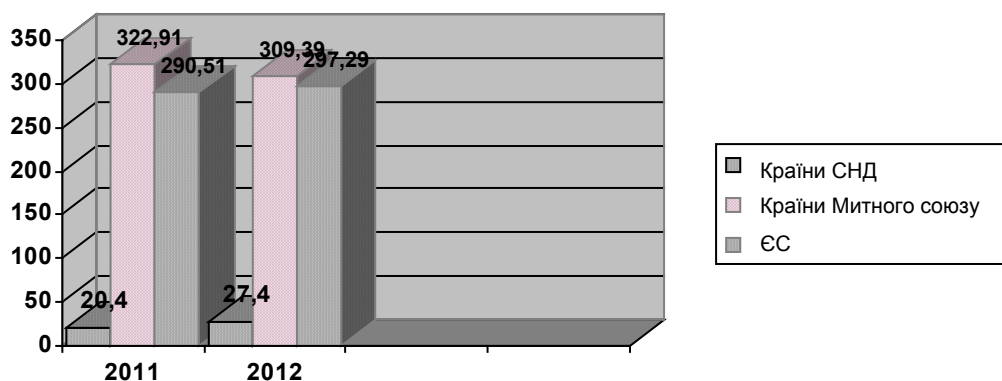


Рис. 3. Середні експортні ціни на пшеницю за 2011–2012 рр., дол./т [9]

Враховуючи неоднозначне оцінювання Заходом політичної ситуації в Україні, слід

припустити можливість приєднання її до Митного союзу, рішення про створення якого

між Росією, Білоруссю та Казахстаном було прийнято на неформальному саміті Євразійського економічного співтовариства. Згідно зі спільною домовленістю влітку 2010 р. набрав чинності єдиний Митний кодекс трьох країн, а в серпні 2011 р. на кордонах трьох країн-учасниць був скасований та перенесений на зовнішні кордони союзу транспортний контроль [2]. Митний союз передбачає створення єдиного митного простору, у межах якого не застосовується мито та обмеження економічного характеру, крім антидемпінгових, компенсаційних і спеціальних захисних заходів.

Приєднання до Митного союзу як повноправного партнера має як свої переваги, так і недоліки. Так, усі країни-учасниці є потужними виробниками зерна і за умови об'єднання зусиль та провадження єдиної експортної політики Митний союз стає одним з найбільш потужних експортерів зерна. Отже, у цьому випадку можна очікувати на посилення конкурентних позицій України на світовому зерновому ринку в складі цього інтеграційного утворення. Водночас вирішується питання конкуренції між країнами-учасницями, які орієнтувалися переважно на єдині сегменти ринку.

Додатковою перевагою приєднання до Митного союзу ряд політиків вважає можливість зниження вартості енергетичних ресурсів, у тому числі газу, що імпортується з Росії [5, с. 24].

Серед стримувальних чинників приєднання України до Митного союзу слід визначити, насамперед, політичний, а саме: жодна з країн – діючих учасників Митного союзу не є членом Світової організації торгівлі. Крім того, як демонструють результати наступних досліджень, обсяги експорту в країни Митного союзу значно нижчі, ніж у країни ЄС. Так, у 2012 р. експорт пшениці в країни ЄС становив 94 196,4 т, тоді як у країни Митного союзу – 6546,39 т, що у 14,4 раза менше, ніж у попередній групі країн. Проте аналіз експортних цін на зерно свідчить, що у 2010 р. ціна реалізації пшениці в країни Митного союзу майже удвічі (на 85%) перевищувала ціну реалізації цієї культури в країни ЄС [13].

IV. Висновки

Україна за останні роки значно посилсила свої позиції в міжнародній торгівлі пшеницею. За обсягом експорту пшениці країна входить до п'ятірки основних країн-експортерів. Потенціал України як потужного експортера сільськогосподарської продукції, безперечно, колосальний. Окрім забезпечення власного населення достатньою кількістю високоякісної продукції харчування, наша земля здатна прогодувати ще не одну країну. Однак для забезпечення такого результату необхідна правильна побудова взаємозв'язків держави з аграрними товаровироб-

никами та прийнятна система ціноутворення для всіх учасників ринку.

Для подальшого розвитку міжнародної торгівлі зерном необхідне державне втручання, здійснення державних фінансових інтервенцій для стабілізації цінової кон'юнктури. Досвід попередніх років доводить, що країна не здатна стратегічно використовувати переваги великих урожаїв та не спроможна забезпечити ефективну логістику зерна на зовнішні ринки, внаслідок чого недоотримує мільярди валютної виручки від повноцінної участі у світовій зерновій торгівлі.

Отже, за існуючих умов основне завдання уряду полягає у створенні сприятливих умов для здійснення експорту (у цьому випадку виключною перевагою в майбутньому для стабілізації ринку зерна є одержання від ЄС квот на поставку пшениці) та виконання зобов'язань щодо вилучення частини надлишкової пропозиції через закупівельні операції Аграрного фонду.

Список використаної літератури

1. Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність зернових на аграрному ринку / Н.Є. Голомша // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 83–88.
2. Губенко В.І. Конкурентоспроможність продукції АПК: стан та можливості в умовах глобалізації / В.І. Губенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2010. – Вип. 5.2. – С. 3–7.
3. Камінський І.В. Стан виробництва та кон'юнктура ринку зернових культур в Україні [Електронний ресурс] / І.В. Камінський. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2010_46/KAMINSKIY.pdf.
4. Кваша С.М. СОТ та пріоритети аграрної економічної науки / С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 8–12.
5. Кищенко О.Г. Оцінки ефективності державного регулювання експорту та експортних цін на ринку зернових та олійних культур в Україні / О.Г. Кищенко, О.В. Артюшин // Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи. – К. : ІАЕ УААН, 2009. – С. 23–30.
6. Кузнецова І. Яка ж роль відведена Україні в світовому виробництві та експорті пшениці? / І. Кузнецова // Зерно і хліб. – 2008. – № 2. – С. 3–6.
7. Статистична інформація. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rpoczitsiya.com>.
8. Формування і розвиток ринку зерна в Україні / О.Г. Шпикуляк, Ю.П. Воскобійник, Р.П. Саблук, О.В. Овсянніков. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 190 с.
9. O'Brien D. Wheat. Market Outlook in September 2013 [Electronic resource] / Dan

- O'Brien. – Mode of access: <http://www.agmanager.info/marketing/outlook/newletters/Wheat.asp>.
10. Prospects for Agricultural Markets and Income in the EU [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/agriculture/publi/caprep/prospects2010/fullrep_en.pdf.
11. Reports and statistical data [Electronic resource]. – Mode of access: <http://faostat.fao.org/desktopdefault.aspx?pageid=342&lang=en&country=230>.
12. The US WTO Agricultural Proposal for Global Trade Reform [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.usda.gov/>.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2014.

Салькова И.Ю. Состояние производства и перспективы интеграции украинских производителей зерна в мировой рынок

В статье исследованы роль Украины в международной торговле пшеницей и перспективы интеграции украинских производителей зерна в мировой рынок; тенденции развития зерновой отрасли в Украине, позволяющие укреплять позиции на мировом рынке зерна. Сосредоточено внимание на том, что имеющийся экономический и агропромышленный потенциал производителей пшеницы позволяют насыщать внутренний рынок и принимать активное участие в международной торговле. Приведены основные показатели деятельности мирового рынка пшеницы и определены основные мировые экспортеры и импортеры. Выявлены факторы, влияющие на предложение пшеницы на международном рынке. Раскрыты пути рационализации производства и улучшения взаимоотношений между производителями и потребителями зернопродукции. Определены проблемы реализации украинского зерна на внешние рынки. Перспективными являются дальнейшие исследования интеграции украинских производителей зерна в мировой рынок. Особого внимания заслуживает проблема стимулирования государственных органов относительно экспорта украинского зерна на мировой рынок.

Ключевые слова: зерно, экспорт, импорт, мировой рынок пшеницы, производство, международная торговля.

Sal'kova I. Production and integration perspectives ukrainian grain producers in the world market

The aim of the paper is a study of grain production and prospects of integration Ukrainian grain producers in the world market. Past studies of world grain markets and trends of domestic grain industry give reason to believe that Ukraine is gradually strengthening its position on the world market, and corn is a major domestic exports. Focused attention on the fact that the current economic and agricultural potential wheat producers allow to saturate the domestic market and actively participate in international trade.

The basic performance of the world wheat market and the main world exporters and importers. Factors that influence the supply of wheat in the international market. Reveals ways to streamline production and improve the relationship between producers and consumers zernoproduktsiyi. The problems of implementation Ukrainian grain to foreign markets.

We consider the prospects for integration of Ukrainian grain producers in the world market. For strengthening the position of Ukrainian grain producers in the world market, most scientists consider the possibility of strengthening the integration process with other countries. Of particular note is the problem of state incentives, on the export of Ukrainian grain to the world market. To ensure the stability of the grain market requires proper building relationships with state agricultural commodity and affordable pricing for all market participants.

For further development of international trade in grain necessary state intervention, state financial intervention to stabilize the price situation. The experience of recent years shows that the country is not able to strategically take advantage of high yields and can not provide effective logistics grain to foreign markets, so that loses billions of foreign exchange earnings from full participation in the global grain trade.

It was determined that under current conditions, the main task of the government is to create an enabling environment for exports. Exclusive advantage in the future to stabilize the grain market is receiving from the EU quota for the supply of wheat.

Key words: grain, exports, imports, world market, production, international trade.

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 330.101.52:004

М.О. Дворнік

аспірант
Класичний приватний університет

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ НА ОСНОВІ ОПИТУВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ

У статті досліджено класифікацію кіберзлочинності, яка насамперед поділяється на злочини, пов'язані з комп'ютерними даними чи системою, та злочини, що вчиняються за допомогою комп'ютерної техніки. Висвітлено методи збору інформації щодо здійснення вказаних злочинів за видами, які поширюються не на всіх суб'єктів економічної діяльності. Запропоновано розробити анкету щодо всіх видів кіберзлочинності, яка, зокрема, буде поширюватися на домогосподарства.

Ключові слова: кіберзлочинність, інформаційне суспільство, анкетування, Інтернет, комп'ютерна техніка, методи оцінювання.

I. Вступ

У період розвитку інформаційного суспільства з'являється все більше можливостей діяльності за допомогою комп'ютерної техніки та мережі Інтернет, але водночас розвивається такий вид злочину, як кіберзлочинність, який, у свою чергу, створює великі економічні проблеми підприємствам, домогосподарствам та економічному розвитку країни в цілому. Тому дослідження проблематики збору даних щодо цього виду злочинів на сьогодні є актуальним, а розроблення методів оцінювання рівня кіберзлочинності на основі здійснення опитувань домогосподарств є необхідним.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз класифікацій кіберзлочинності й розробка статистичних методів оцінювання кіберзлочинності в Україні на основі опитування домогосподарств.

III. Результати

Окремі питання щодо способів розподілу злочинів у комп'ютерній сфері висвітлено в працях вітчизняних і зарубіжних науковців: В. Вехова [1], А. Волобуєва [2], О. Россинської, О. Усова [3] та ін. Проблема протидії правопорушенням у сфері використання інтернет-технологій присвячено чимало праць, але вони зосереджені на необхідності вдосконалення чинного законодавства, що регулює інформаційні відносини, зокрема розробки Інформаційного кодексу, розбудови відповідних організаційних структур правоохоронних органів для виявлення та розслідування цих специфічних видів злочинів, професійної підготовки спеціалістів для цих підрозділів тощо. Зазначені питання розгля-

дають такі науковці, як: В. Бутузов, В. Гавловський, В. Голубева, Р. Калюжний, Б. Романюк, В. Цимбалюк та ін. [6].

Науковець В. Вехов комп'ютерні злочини умовно поділяв на дві основні групи, виходячи з класифікаційної ознаки категорії доступу до засобів комп'ютерної техніки:

1) внутрішні користувачі;

2) зовнішні користувачі, де користувач – суб'єкт, який звертається до інформаційної системи, або посередника, за отриманням необхідної йому для користування інформації.

А. Волобуєв виділяє три групи комп'ютерних злочинів:

1) злочини, в яких специфічні властивості комп'ютера виступають як безпосередній предмет посягань (розкрадання машинного часу, несанкціоноване втручання в процес обробки інформації, несанкціоноване використання комп'ютерної інформації, знищення комп'ютерних даних або програм, несанкціоноване копіювання комп'ютерних програм);

2) злочини, вчинені шляхом використання комп'ютерної системи як засобу досягнення злочинної мети;

3) злочини, пов'язані з комп'ютером.

О. Россинська та О. Усов пропонують таку класифікацію злочинів, пов'язаних з комп'ютерами:

1) злочини, предметом яких є комп'ютерні засоби;

2) злочини, в яких комп'ютерні засоби є одночасно і предметом, і засобом вчинення злочину;

3) злочини, в яких комп'ютерні засоби виступають як засоби вчинення й (або) укріплення злочину;

4) злочини, в яких комп'ютерні засоби виступають як джерело криміналістично значущої інформації.

Сучасний світ практично неможливо уявити без інформаційних технологій, в основі яких лежить широке використання комп'ютерної техніки та новітніх засобів комунікацій. Сьогодні комп'ютери впроваджуються в різноманітні галузі людської діяльності. Усі найважливіші функції сучасного суспільства так чи інакше пов'язані з комп'ютерами, комп'ютерною мережею й комп'ютерною інформацією. Персональний комп'ютер, КПК, мобільний телефон з підключенням до Інтернету сприймається як належне й необхідне. Популярність Інтернету невідпадна, адже він забезпечує цілодобовий доступ до величезної кількості інформації, швидку передачу даних, можливість проведення банківських, торгових, біржових операцій, переказів коштів і багато іншого [4].

Разом із цим останнім часом в Україні значно зросла кількість інтернет-користувачів, тому що підключення до глобальної мережі стало доступним і зручним. Про це явище можна дізнатися з результатів дослідження GfK Ukraine, в яких показано, що кількість регулярних інтернет-користувачів старше 16 років в Україні зросла в I кварталі 2013 р. порівняно з IV кварталом 2012 р. на 15,1% (на 21% порівняно з I кварталом 2012 р.) і становила 17,34 млн осіб. За підсумками 2012 р. кількість регулярних інтернет-користувачів старше 16 років в Україні становила 15,41 млн осіб, що на 27% більше, ніж у 2011 р. [5].

Водночас із поширенням використання інтернет-технологій пропорційно зростає й загроза правопорушень, метою яких є хакерські атаки, викрадення персональної інформації, блокування роботи інформаційних служб, шантаж, шахрайство тощо. Це зумовлено низкою причин, зокрема зростанням довіри до електронних засобів обробки інформації, розширенням кола суб'єктів – учасників інформаційних відносин у глобальній мережі, збільшенням кількості різноманітних сервісів, переходу до обслуговування банківських установ. В Інтернеті сьогодні набули поширення різноманітні схеми, спрямовані на отримання коштів з недосвідчених і довірливих користувачів інтернет-магазинів, віртуальних аукціонів, сайтів знайомств тощо. Зазвичай для такого виду шахрайства використовуються інтернет-сайти, що візуально та за назвою нагадують відомі міжнародні ресурси. Проте, на відміну від добре зарекомендованих брендів, на отримання замовленого товару або повернення коштів годі й сподіватися. Причина користування такими ресурсами – бажання отримати замовлення за надзвичайно низькою ціною. Іноді зловмисники вико-

ристовують і протилежні якості людини, наприклад, створюючи фіктивний сайт благодійного фонду або школи-інтернату [6].

З поширенням технологій змінився і характер злочинів. Якщо раніше більшість з них припадала на махінації з пластиковими картками, то тепер відбувається справжній бум у сфері онлайн-платежів. Найбільш професійні хакери вже перейшли у сферу крадіжок через клієнт-банки (системи дистанційного банківського обслуговування). Махінації з картками відходять на другий план, натомість збільшується кількість крадіжок з рахунків компаній або з електронних гаманців [7].

Поняття “комп'ютерна злочинність” уперше з'явилася в американській, а потім і в іншій іноземній літературі на початку 60-х рр. XX ст. “Комп'ютерна злочинність” – це порушення чужих прав та інтересів щодо автоматизованих систем обробки даних. За останні 10–15 років сформувалось поняття “кіберзлочинність”, під якою розуміють злочинність у традиційному значенні цього слова, але яка наявна в мережі Інтернет [8].

Конвенція Ради Європи про кіберзлочинність говорить про чотири типи комп'ютерних злочинів “у чистому вигляді”, визначаючи їх як злочини проти конфіденційності, цілісності та доступності комп'ютерних даних і систем:

1. Незаконний доступ – ст. 2 (протиправний умисний доступ до комп'ютерної системи або її частини).

2. Незаконне перехоплення – ст. 3 (протиправне умисне перехоплення не призначених для громадськості передач комп'ютерних даних на комп'ютерну систему, з неї або в її межах).

3. Втручання в дані – ст. 4 (протиправне пошкодження, видалення, порушення, зміна або припинення комп'ютерних даних).

4. Втручання в систему – ст. 5 (серйозне протиправне перешкоджання функціонуванню комп'ютерної системи шляхом введення, передачі, пошкодження, видалення, порушення, зміни чи припинення комп'ютерних даних).

Саме ці чотири види злочинів є власне “комп'ютерними”, решта – це або пов'язані з комп'ютером (computer-related), або вчинені за допомогою комп'ютера (computer-facilitated) злочини. До них належать: злочини, пов'язані з порушенням авторських і суміжних прав; дії, де комп'ютери використовуються як знаряддя злочину (електронні розкрадання, шахрайства тощо); злочини, де комп'ютери відіграють роль інтелектуальних засобів (наприклад, розміщення в мережі Інтернет дитячої порнографії, інформації, що розпалює національну, расову, релігійну ворожнечу тощо) [9].

Специфіка цього виду злочинності полягає в тому, що готування та вчинення зло-

чину здійснюється, практично не відходячи від “робочого місця”, злочини є доступними; оскільки комп’ютерна техніка постійно дешевшає; злочини можна скоювати з будь-якої точки земної кулі, у будь-якому населеному пункті, а об’єкти злочинних посягань можуть знаходитись за тисячі кілометрів від злочинця. Крім того, доволі складно виявити, зафіксувати й вилучити криміналістично значущу інформацію при виконанні слідчих дій для використання її як речового доказу [4].

Окрім злочинів, дослідники класифікували комп’ютерних злочинців відповідно до вчинених ними злочинів:

а) порушники правил користування ЕОМ – вчинюють злочини через недостатнє знання техніки, бажання ознайомитися з інформацією, яка їх цікавить, викрасти будь-яку програму або безкоштовно користуватися послугами ЕОМ;

б) “білі комірці” – так звані респектабельні злочинці: бухгалтери, скарбники, керівники фінансів різних фірм. Для них характерні: використання ЕОМ із метою моделювання планованих злочинів, комп’ютерний шантаж конкурентів, фальсифікація інформації тощо. Мета їхніх дій – отримання матеріального зиску або приховування інших злочинів;

в) “комп’ютерні шпигуни” – добре підготовлені в технічному плані фахівці, метою діяльності яких є отримання стратегічно важливої інформації з різних галузей;

г) “хакери” (“одержимі програмісти”) – найбільш технічно та професійно підготовлені особи, які відмінно знаються на обчислювальній техніці та програмуванні. Їхня діяльність спрямована на несанкціоноване проникнення в комп’ютерні системи, крадіжку, модифікацію або знищення наявної в них інформації. Найчастіше вони вчинюють злочини, не маючи на меті при цьому отримання прямого матеріального зиску [10].

Збір інформації щодо здійснення кіберзлочинності в країні повинні забезпечувати органи статистики, але, на жаль, вони поки ще не дають змоги одержати достовірні й чіткі дані щодо криміналістичної характеристики злочинів, які вчинюються у сфері використання комп’ютерних технологій в Україні, їх динаміки та структури. Це відбувається як через недосконалість праці статистики, так і через високу латентність цих видів злочинів, які підтверджуються дослідженнями інших вітчизняних дослідників.

Збір показників за видами кіберзлочинності в нашій країні відбувається, але за такими видами, як [11]:

– несанкціоноване втручання в роботу електронно-обчислювальних машин (комп’ютерів), автоматизованих систем, комп’ютерних мереж чи мереж електрозв’язку;

- несанкціоновані дії з інформацією, яка обробляється в електронно-обчислювальних машинах (комп’ютерах), автоматизованих системах, комп’ютерних мережах або зберігається на носіях такої інформації, вчинені особою, яка має право доступу до неї;
- порушення правил експлуатації електронно-обчислювальних машин (комп’ютерів), автоматизованих систем, комп’ютерних мереж чи мереж електрозв’язку або порядку чи правил захисту інформації, яка в них обробляється.

Цей перелік використовують і зараз при зборі інформації щодо кількості вчинених злочинів, пов’язаних з комп’ютерною технікою, але він застарілий і не дає можливості дослідити інші види цих злочинів, час іде, і класифікація оновлюється, з’являються нові види злочинів. Разом з цим статистика отримує дані не з першоджерел, а зі звітів правоохоронних органів України, що, в свою чергу, не дає картини щодо їхньої загальної кількості, адже ведуться підрахунки тільки злочинів, які входять до статей Кримінального кодексу України.

Для збору інформації щодо здійснення кіберзлочинів у країні доцільно використовувати метод анкетування, в якому автор запропонував розробити анкету, де буде внесена категорія “домогосподарства”, яка рідко звертається до правоохоронних органів по допомогу в розкритті такого виду злочину. При розробленні анкети автор пропонує розподілити комп’ютерні злочини на такі групи [12]:

- злочини проти конституційних прав і свободи людини і громадянина;
- злочини проти життя і здоров’я;
- злочини проти честі й гідності особи;
- злочини проти власності;
- злочини у сфері комп’ютерної інформації;
- злочини проти суспільної моральності;
- злочини проти безпеки держави.

Питання щодо злочинів проти власності повинні містити такі запитання: чи доводилось вам стикатись з розкраданням ваших електронних коштів, якщо так, то як часто; чи стикались ви з тим, що, замовивши товар через мережу Інтернет, перерахувавши при цьому гроші, не отримали бажаного товару; чи доводилось вам перераховувати гроші через мережу Інтернет, при цьому вони не приходили в призначене місце, а з рахунку були зняті, якщо так, то як часто. До інформації щодо злочинів у сфері комп’ютерної інформації, насамперед, треба розробити запитання, які б показували розповсюдження спамів, зламування сайтів для своїх цілей та розповсюдження дитячої порнографії. Насамперед, за допомогою вказаної анкети можна буде відстежувати злочини, вчинені не тільки на підприємстві, а й у різних категоріях

домогосподарства. Анкетування щодо кількості злочинів можна проводити щорічно, використовуючи статистичну вибірку за розподілом фінансових доходів населення, при цьому виокремлювати різні групи. Проведення вказаного анкетування надасть можливість отримувати достовірні дані за всіма видами кіберзлочинності, адже ігнорування такого виду злочину, як кіберзлочинність, може призвести до виникнення загрози не тільки для конкретної людини, домогосподарства, приватних і державних структур, а й для національної безпеки окремих держав.

IV. Висновки

З проведеного дослідження класифікації кіберзлочинності можна дійти висновків, що чіткого розподілу вказаного виду злочинності ще не встановлено, його насамперед поділяють на злочини, пов'язані з порушенням конфіденційності, цілісності та доступності комп'ютерних даних і систем, та на злочини, які пов'язані або вчинені за допомогою комп'ютера. Автором вперше проведено дослідження існуючих засобів і методів збору інформації про кількість вчинених кіберзлочинів у країні та виявлено, що існуюча система збору даних поширюється лише на підприємства, а домогосподарства залишаються поза системою, разом з цим використовується застаріла класифікація цього виду злочину. Тому автором було запропоновано розробити анкету, в якій буде приведена чітка класифікація кіберзлочинності і яка буде поширюватися й на домогосподарства. Розробка та впровадження цього анкетування дасть змогу сприяти точному отриманню даних щодо вчинення комп'ютерних злочинів серед населення, що приведе до більш повного оцінювання рівня розвитку інформаційного суспільства в країні.

Список використаної літератури

1. Криміналістика : підручник [Електронний ресурс] / за ред. П.Д. Біленчука. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Атіка, 2001. – 544 с. – Режим доступу: <http://vse-znaniya.com/kriminalistika/klasifikatsiya-kompyuternih-zlochintsiv.html>. – Назва з екрану.
2. Волобуєв А.Ф. Проблеми розслідування "комп'ютерних" злочинів / А.Ф. Волобуєв // Вестник Университета внутренних дел. – 1996. – № 1. – С. 63–70.

3. Пашнєв Д.В. Криміналістична класифікація комп'ютерних злочинів [Електронний ресурс] / Д.В. Пашнєв. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Kyuv/2008_3/3-4/10.pdf. – Назва з екрану.
4. Соціальна Наукова Мережа. Кіберзлочинність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sciencecommunity.org/ru/node/16132>. – Назва з екрану.
5. Інформаційне агентство УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net>. – Назва з екрану.
6. Гуцалюк М.В. Впровадження ID-web як необхідна умова безпеки в Інтернет [Електронний ресурс] / М.В. Гуцалюк. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/bozk/18text/g18_30.htm. – Назва з екрану.
7. Українська справа. Як кіберзлочинці виманюють гроші українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrsprava.te.ua/korusno/31-yak-kiberzlochynsivymaniuiut-hroshi-ukraintsiv>. – Назва з екрану.
8. Савчук Н.В. Кіберзлочинність: зміст та методи боротьби [Електронний ресурс] / Н.В. Савчук. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2009_19/Zb19_48.pdf. – Назва з екрану.
9. Elcomrevue – основы электронной коммерции. Понятие киберпреступности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elcomrevue.ru/kibeoprestupnost-cto-eto/>. – Название с экрана.
10. Марунченко О.П. Кіберзлочинність як загроза для безпеки для сучасної держави [Електронний ресурс] / О.П. Марунченко. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vsntu/polit/2012_136/2012_136/136_42.pdf. – Назва з екрану.
11. Злочинність в Україні : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2011. – 117 с.
12. Дзюндзюк В.Б. Поява і розвиток кіберзлочинності [Електронний ресурс] / В.Б. Дзюндзюк, Б.В. Дзюндзюк. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2013-1/doc/1/01.pdf>. – Назва з екрану.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2014.

Дворник М.А. Статистические методы оценивания уровня киберпреступности на основе опроса домохозяйств

В статье осуществлена классификация киберпреступности, которая, в первую очередь, делится на преступления, связанные с компьютерными данными или системой, и преступления, совершаемые с помощью компьютерной техники. Исследованы методы сбора информации по осуществлению указанных преступлений по видам, распространяющиеся не на всех субъектов экономической деятельности. Предложено разработать анкету по всем видам киберпреступности, которая в частности будет распространяться на домохозяйства.

Ключевые слова: киберпреступность, информационное общество, анкетирование, Интернет, компьютерная техника, методы оценки.

Dvornik M. Statistical the methods for evaluating of the cybercrime level from household surveys

Relevance of the chosen theme of the article is based on that, during the development of the information society there are more possibilities for using computer technology and the Internet, but with this such kind of crime as cybercrime, is developed which in turn creates a major economic problem businesses, households and the economic development of the country as a whole.

All the important features of modern society, somehow related to computers, computer networks and computer data. The popularity of the Internet is not accidental, since it provides non-stop access to a wealth of information, fast data transfer, the ability for banking, shopping, stock transactions, transfer funds and more. However, with the widespread use of Internet technologies and increases in proportion to the threat of crime aimed at hackers, theft of personal information, blocking of information services, blackmail, fraud and so on.

From the article author's carried out research of classification of cybercrime, we can say that a clear division of the specified type of crime has not yet been established, it is primarily divided into offenses related to infringements of privacy, wholeness and availability of computer data and systems, and crimes which are connected or committed through computer. At the same time the author of the article the methods of gathering information on the implementation of the mentioned crimes by type, unfortunately nowadays are outdated and do not apply to all economic agents. On this basis, the author proposed to develop a questionnaire based on a more precise classification of cybercrime, which in particular will be distributed to households.

Gathering information about the implementation of cyber crime in the country, should be provided by the statistics, but unfortunately, they still do not allow to obtain reliable and accurate data on criminological characteristics of crimes that occur in the use of computer technology in Ukraine, their dynamics and structure. This is both due to the imperfection of labor statistics, and because of the high latency of such crimes, which are confirmed by other studies of local researchers. The technique of gathering information on the number of offenses committed in the households of the country, will help to see how many people are protected from these crimes.

Key words: cybercrime, information society, questionnaire, Internet, computers, methods of evaluation.

УДК 330.105:519:865:517.938

Т.Ю. Огаренко

кандидат економічних наук
Класичний приватний університет**РЕГРЕСІЙНА МОДЕЛЬ КІЛЬКОСТІ ВСТУПНИКІВ
ДО ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ РЕГІОНУ**

У статті побудовано регресійну модель кількості вступників до вищих навчальних закладів регіону. Як фактори взято кількість випускників 11-х класів середніх загальноосвітніх закладів регіону та якісний фактор усвідомлення необхідності здійснення інвестицій у людський капітал. Виявлено тенденції зростання попиту на послуги вищої освіти, в системі якої відбувається формування людського капіталу як передумови розвитку постіндустріальної економіки.

Ключові слова: економетрична модель, лінійна регресія, фіктивна змінна, вища освіта, людський капітал.

I. Вступ

Однією з характерних ознак переходу до постіндустріальної економіки є нагромадження людського капіталу, під яким розуміють сформований у результаті інвестицій і нагромаджений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й тим самим впливає на зростання доходів (заробітків) цієї людини [1].

Нарощення людського капіталу відбувається в системі освіти і професійної підготовки. Попит особи на послуги вищої освіти задовольняється у формі обрання відповідного рівня освіти і спеціальності, тобто прийняття рішення про вступ до конкретного навчального закладу на певний напрям навчання.

З позицій людського капіталу вищу освіту розглядають не як один із видів невиробничого споживання, а як інвестиції в людину. Таке інвестування здійснюється двояко: як вкладення фінансових коштів та ресурсів і як витрати часу й сили. При цьому вкладення фінансових коштів і ресурсів та витрати часу й сили з погляду ринкової економіки є не витратами, а результативними інвестиціями, віддачу від яких очікують у майбутньому в результаті активної діяльності власника людського капіталу [2].

Соціально-економічна система характеризується високою складністю як структури, так і процесів, що в ній відбуваються. Нині для моделювання таких процесів науковці використовують широкий спектр методів і моделей, які ґрунтуються на досягненнях різних галузей математики, в тому числі "традиційні" методи математичного програмування, теорію графів, теорію оптимального управління та "новітні" методи нелінійної динаміки (теорії хаосу) [7], теорію фракталів [8], теорію катастроф і синергетику [9] тощо.

Водночас, для прогнозування кількісних значень соціальних та економічних показників ефективним залишається використання методів економетричного моделювання [3–4], зокрема побудова регресійних моделей. Регресійний аналіз являє собою статистичний метод дослідження залежності кількісних значень економічного показника (результуючої змінної) від ряду факторів (пояснювальних змінних) з експериментальних даних. Для вибору виду регресійної моделі аналізують часові ряди, що описують динаміку досліджуваних показників і є основою для аналізу розвитку економічних показників і їх моделювання. Цей метод має найбільшу статистичну значущість при моделюванні систем зі стійкими, стабільними тенденціями розвитку.

Тому актуальним є аналіз зміни попиту на послуги вищої освіти в регіоні у зв'язку з усвідомленням необхідності інвестування в особистий людський капітал і моделювання кількості вступників до вищих навчальних закладів регіону на основі моделі регресії з якісним фактором, що враховує вплив усвідомлення суспільством необхідності здійснення таких інвестицій.

II. Постановка завдання

Мета статті – побудова регресійної моделі кількості вступників до вищих навчальних закладів регіону з якісним фактором, що дає змогу врахувати вплив усвідомлення суспільством необхідності здійснення інвестицій у людський капітал.

III. Результати

Джерелом інформації для аналізу слугували дані Державної служби статистики України [6] та Головного управління статистики в Запорізькій області [5].

Для аналізу динаміки попиту на послуги вищої освіти в Україні було розраховано індекс рівня вищої освіти населення I_{eo} за двома методами:

1) I_{1eo} як частка кількості осіб, прийнятих на навчання до вищих навчальних закладів

у році t , до загальної чисельності населення у віці 15–24 роки у цьому ж році;

2) I_{2eo} як частка кількості осіб, прийнятих на навчання до вищих навчальних закладів

у році t , до кількості випускників 11-х класів у цьому ж році.

Динаміку індексів рівня вищої освіти населення України I_{1eo} і I_{2eo} за 1990–2013 рр. наведено на рис. 1.

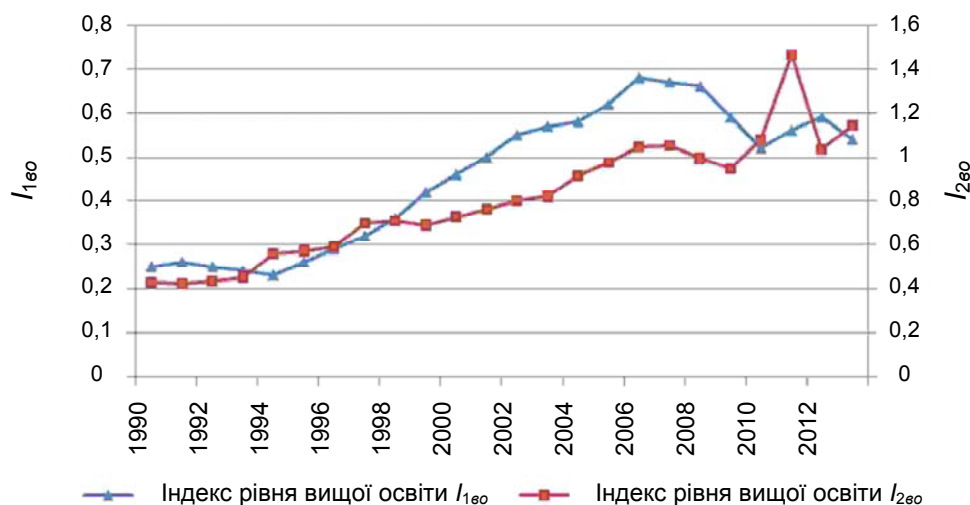


Рис. 1. Динаміка індексів рівня вищої освіти в Україні за 1990–2013 рр.

Аналіз динаміки індексів вищої освіти населення України (рис. 1) свідчить про зростання попиту на послуги вищої освіти серед населення країни й регіону, яке має стрибкоподібний характер й особливо відчутним було у 2006–2008 рр. Можна стверджувати, що однією з головних причин стрибкоподібного зростання попиту на вищу освіту є усвідомлення необхідності інвестування в людський капітал.

Для здобуття вищої освіти в індустріальному суспільстві характерним було те, що студент здобував знання, уміння й навички в обраній сфері діяльності протягом п'яти-шести років навчання у вищому навчальному закладі і виходив на ринок праці. У подальшій роботі аж до виходу на пенсію він користувався здобутими у ВНЗ знаннями,

тувався здобутими у ВНЗ знаннями, які звичайно, застарівали, але їх було достатньо, щоб виконувати свою роботу. Розвиток постіндустріального суспільства, прискорення темпів науково-технічного прогресу, постійна зміна й нагромадження інформації приводять до того, що конкурентоспроможність особи на ринку праці забезпечується постійним оновленням і поповненням її знання. Актуальним стає навчання впродовж усього життя, за якого працівник поповнює свої знання й удосконалює вміння та навички через певні періоди часу, коли старих знань і вмінь стає недостатньо для професійного виконання роботи.

Цей процес можна зобразити графічно (рис. 2).

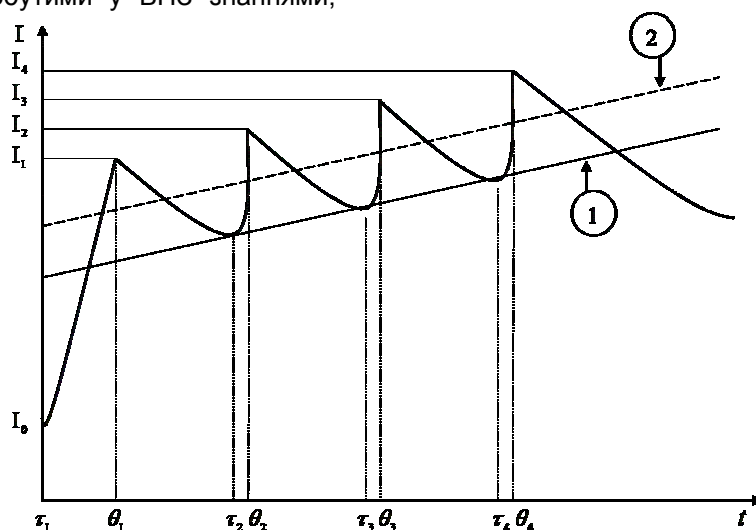


Рис. 2. Графік попиту на освітні послуги

По осі абсцис відкладено час t , а по осі ординат – рівень інтелектуального капіталу особи I . Введено такі позначення: τ_i – час початку отримання послуги освіти, θ_i – час закінчення отримання послуги освіти, I_i – рівень інтелектуального капіталу особи в час i .

Суцільна лінія, яка на графіку на рис. 2 позначена цифрою 1, відображає необхідний рівень інтелектуального потенціалу особи, нижче від якого працівник уже не здатен виконувати свою роботу. Пунктирна лінія, позначена цифрою 2, відображає бажаний рівень інтелектуального капіталу особи, опускаючись нижче від якого працівник усвідомлює, що йому необхідно нарощувати інтелектуальний капітал, тобто поповнювати й оновлювати знання, вдосконалювати уміння та навички. Той факт, що обидві лінії є не горизонтальними, а такими, що зростають, свідчить про підвищення вимог до інтелектуального капіталу працівника з часом, викликане розвитком науки, інтенсивним нагромадженням інформації, появою нових даних.

Зміни інтелектуального капіталу особи в часі зображено жирною кривою. Зростання кривої від рівня I_0 до рівня I_1 за час від τ_1 до θ_1 відображає навчання студента у ВНЗ протягом $\theta_1 - \tau_1$ років, коли він здобуває знання $I_1 - I_0$. Посада, яку отримує випускник, залежить від рівня його інтелектуального капіталу, нарощеного під час отримання послуги освіти у вищому навчальному закладі. Інтелектуальний капітал випускника $I_1 - I_0$ на цьому етапі дещо перевищує бажаний рівень для виконання дорученої роботи. Але з часом у процесі роботи відбувається зношування (амортизація) інтелектуального капіталу особи. Коли цей показник падає нижче від бажаного рівня, працівник отримує сигнал про необхідність інвестування у свій інтелектуальний капітал, тобто про необхідність повторного отримання послуги освіти. І, нарешті, коли показник падає нижче від необхідного рівня, поновлення знань є невідкладним.

Процес повторного отримання освітньої послуги є циклічним і закінчується лише з виходом особи на пенсію або з рішенням про припинення своєї трудової діяльності. Повторне отримання освітньої послуги відбувається протягом часу $\theta_i - \tau_i$, коли рівень інтелектуального капіталу особи підвищується до значення I_i , де $i = 2, \dots, n$, де n – число періодів отримання послуги освіти. Кількість періодів поновлення знань залежить від багатьох чинників, зокрема, від тривалості трудової діяльності людини, наукоємності галузі і швидкості наукових удосконалень та зміни інформації в ній, від ін-

дивідуальних рис людини. Повторне навчання, зазвичай, відбувається у значно коротший термін, ніж здобуття базової освіти, і включає відомості про досягнення, що відбулися в галузі з розвитком науки.

Отже, реалії постіндустріального суспільства вимагають отримання освітньої послуги у вищих навчальних закладах не одноразово, а безперервно, точніше, циклічно. З цим пов'язаний розвиток системи безперервної освіти, тобто постійного оновлення знань, кваліфікації, зростання та перепідготовки працівників. Відповідно, стрибкоподібне зростання попиту на послуги вищих навчальних закладів через усвідомлення ролі професійної підготовки в нарощенні людського капіталу потребує врахування в моделі кількості вступників до вищих навчальних закладів.

Оскільки потенційними споживачами освітніх послуг є певні вікові групи населення, то особливо значним можна вважати вплив на попит на послуги вищої освіти демографічних факторів, зокрема кількості випускників 11-х класів загальноосвітніх шкіл. На рис. 3 наведено динаміку кількості вступників до ВНЗ і кількості випускників 11-х класів загальноосвітніх шкіл Запорізької області за 1995–2013 рр., побудовану за даними [5].

Аналіз вищезазначеної динаміки (рис. 3) дав підстави стверджувати таке:

1) кількість вступників до вищих навчальних закладів Запорізької області і кількість випускників загальноосвітніх навчальних закладів III ступеня знаходяться в тісній кореляційній залежності;

2) незважаючи на зменшення кількості потенційних абітурієнтів, починаючи з 2004 р., спостерігається стрибок попиту на послуги вищої освіти і навіть перевищення кількості вступників до вищих навчальних закладів порівняно з кількістю випускників 11-х класів шкіл області.

На основі аналізу статистичних показників регіональної системи ринку послуг вищої освіти виділено такі значущі фактори впливу на динаміку кількості вступників до вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації регіону:

1) кількість випускників 11-х класів середніх загальноосвітніх навчальних закладів регіону;

2) належність до одного з часових інтервалів 1995–2004 рр. або 2004–2013 рр.

Специфікацію моделі виконано на основі графічного зображення реальних статистичних даних кількості випускників загальноосвітніх навчальних закладів і вступників до вищих навчальних закладів Запорізької області за 1995–2013 рр. у вигляді точок у декартовій системі координат, тобто поля кореляції, зображеного на рис. 4.

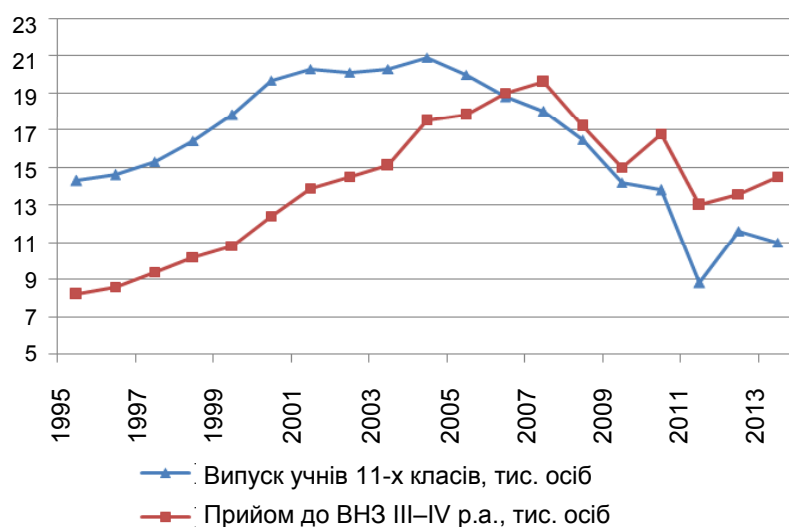


Рис. 3. Динаміка кількості випускників 11-х класів і вступників до вищих навчальних закладів Запорізької області за 1995–2013 рр.

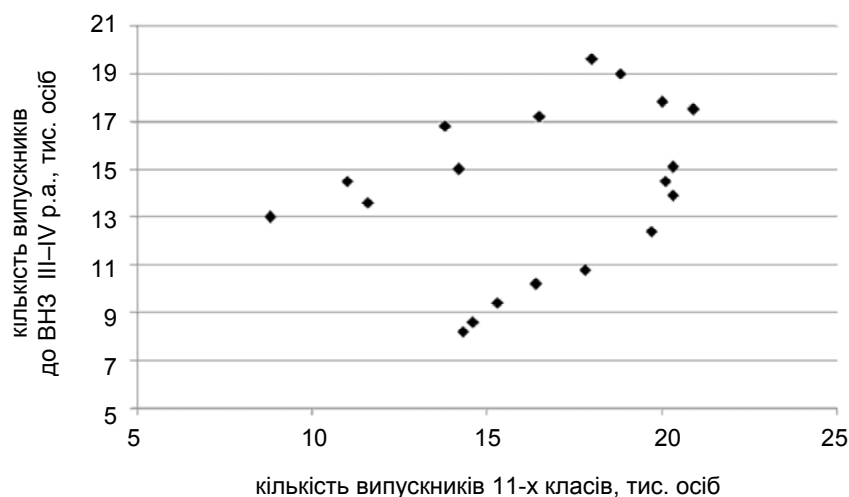


Рис. 4. Поле кореляції кількості вступників до ВНЗ III–IV рівнів акредитації Запорізької області за 1995–2013 рр.

З графічного зображення діаграми розсіювання кількості вступників до вищих навчальних закладів III–IV р. а. Запорізької області за 1995–2013 рр. видається доцільним розбити досліджувані проміжки часу на два періоди: до і після 2004 р., оскільки при переході від першого до другого періоду спостерігається зростання (стрибок) попиту на послуги вищої освіти в регіоні. Належність спостереження до конкретного періоду враховуватимемо за допомогою введення до регресійної моделі фіктивної змінної.

Відповідно ідентифіковано змінні регресійної моделі кількості вступників до ВНЗ регіону:

$y(t)$ – кількість вступників до вищих навчальних закладів Запорізької області у році t , залежна змінна;

$x(t)$ – кількість випускників 11-х класів загальноосвітніх шкіл Запорізької області у році t , незалежна змінна;

$z(t)$ – фіктивна змінна, яка характеризує належність спостереження до відповідного часового інтервалу, а саме:

$$z_t = \begin{cases} 0, & \text{якщо } t \leq 2004; \\ 1, & \text{якщо } t > 2004. \end{cases}$$

Регресійну модель динаміки кількості вступників до вищих навчальних закладів регіону у році t запишемо у вигляді:

$$y(t) = \alpha + \beta x(t) + \gamma z(t) + \varepsilon(t), \quad (1)$$

де α і β , γ – параметри моделі;

$\varepsilon(t)$ – випадкова складова, що містить частину зміни y_t , яка не пояснюється змінними $x(t)$ і $z(t)$.

Оцінивши параметри моделі (1) за класичним методом найменших квадратів на основі даних випуску учнів 11-х класів загальноосвітніх шкіл і прийому студентів вищими навчальними закладами Запорізької об-

ласті у 1995–2013 рр. [5], отримаємо регресійну модель кількості вступників до ВНЗ Запорізької області:

$$\hat{y}(t) = -1,15775 + 0,735545x(t) + 6,687963z(t). \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації побудованої моделі (2) $R^2 = 0,76$, що свідчить про те, що 76% варіації результату (кількості вступників до ВНЗ регіону y) пояснюється факторами (кількістю випускників 11-х класів шкіл x і належністю спостереження до конкретного часового інтервалу z). Середня помилка апроксимації реальних статистичних даних

розрахунковими становить $\bar{A} = 7,9\%$. Порівняння фактичного значення критерію Фішера $F_{\text{фактичне}} = 51,34$ з табличним $F_{\text{табличне}} = 3,81$ дає змогу стверджувати про статистичну значущість регресійної моделі кількості вступників до вищих навчальних закладів регіону.

На рис. 5 наведено графіки поля кореляції та ліній побудованої регресії динаміки кількості вступників до вищих навчальних закладів Запорізької області (2) при значеннях фіктивних змінних $z = 0$ і $z = 1$, що характеризують часові інтервали 1995–2004 рр. і 2005–2013 рр.

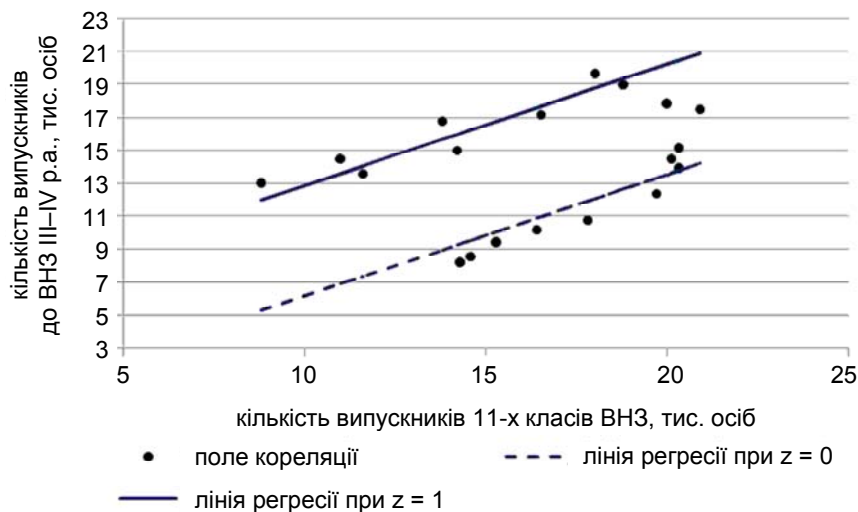


Рис. 5. Поле кореляції і лінії регресії при значеннях фіктивних змінних $z = 0$ і $z = 1$

Аналіз побудованої моделі динаміки кількості вступників до ВНЗ III–IV рівнів акредитації Запорізької області дає підстави стверджувати, що остання у 1995–2004 рр. описується лінією регресії, зображеною на рис. 5 пунктирною лінією, а у 2005–2013 рр. – лінією регресії, зображеною на рис. 5 суцільною лінією. Варто зазначити також, що кількість випускників 11-х класів загальноосвітніх навчальних закладів у 1995–2004 рр. характеризується тенденцією до збільшення, а у 2005–2013 рр. – до зменшення. Таку зміну положення лінії регресії при переході від одного часового інтервалу до другого у зв'язку зі стрибкоподібним зростанням попиту на послуги вищої освіти можна пояснити усвідомленням суспільством необхідності інвестування в людський капітал для забезпечення економічного добробуту як на особистісному, так і на загальнодержавному рівні, а також розумінням вирішальної ролі вищої освіти в нагромадженні людського капіталу, коли вкладення фінансових коштів і ресурсів та витрати часу й сили з позицій ринкової економіки розглядають не як витрати, а як результативні інвестиції, віддачу від яких очі-

кують у майбутньому в результаті активної діяльності власника людського капіталу.

IV. Висновки

У статті проаналізовано динаміку попиту на послуги вищої освіти та виявлено тенденцію до стрибкоподібного зростання попиту, що можна пояснити усвідомленням суспільством необхідності інвестування в особистий людський капітал у контексті переходу країни до постіндустріальної економіки. Змодельовано динаміку кількості вступників до вищих навчальних закладів регіону на основі моделі регресії з якісним фактором, що враховує вплив усвідомлення суспільством необхідності здійснення зазначених інвестицій.

Список використаної літератури

1. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Т-во Знання, КОО, 2001. – 254 с.
2. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик. – М., 1978. – 148 с.
3. Комашко О.В. Прикладна економетрика: навч. пос. / О.В. Комашко, О.В. Раєвнева, Н.В. Румянцев. – К., 2004. – 248 с.

4. Літнарівич Р.М. Побудова і дослідження математичної моделі за джерелами експериментальних даних методами регресійного аналізу : навч. пос. / Р.М. Літнарівич. – Рівне : МЕНУ, 2011. – 140 с.
5. Сайт Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zp.ukrstat.gov.ua.
6. Сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
7. Сергеева Л.Н. Нелинейная экономика: модели и методы / Л.Н. Сергеева. – Запорожье : Полиграф, 2003. – 218 с.
8. Федер Е. Фракталы : пер. с англ. / Е. Федер. – М. : Мир, 1991. – 260 с.
9. Хакен Г. Информация и самоорганизация / Г. Хакен. – М. : Мир, 1991. – 240 с.

Стаття надійшла до редакції 20.01.2014.

Огаренко Т.Ю. Регрессионная модель количества поступающих в высшие учебные заведения региона

В статье построена регрессионная модель количества поступающих в высшие учебные заведения региона. Факторами выбраны количество выпускников 11-х классов средних общеобразовательных заведений региона и качественный фактор осознания необходимости инвестирования в человеческий капитал. Выявлены тенденции увеличения спроса на услуги высшего образования, в системе которого происходит формирование человеческого капитала как предпосылки развития постиндустриальной экономики.

Ключевые слова: эконометрическая модель, линейная регрессия, фиктивная переменная, высшее образование, человеческий капитал.

Ogarenko T. The regression model of amount of entrants to higher educational establishments of region

The analysis of the dynamics of demand for services of higher educational institutions, which is based on two indexes of the higher education level of the population is given in article. The tendency of rapid increase in demand for services of higher education, which is associated with the society's knowledge of need to invest in human capital, is identified.

In the context of paradigm of learning throughout life the cyclical schedule of demand for services of higher educational institutions is build, which is conditioned by the demands of constant updates in the knowledge, training and retraining of staffing in the realities of the transition to a postindustrial society.

Analysis of the dynamics of demand for higher education services in Zaporozhye region has provided an opportunity to identify, firstly, close correlation between the number of entering in higher education and the number of graduates of 11 classes of secondary schools in the region, secondary, the rapid increase in demand for services of higher education since 2004. Therefore, as the explanatory variables of the regression model of the number of entrants are selected number of graduates of 11 classes of average educational institutions in the region and the quality factor of awareness of the need to invest in human capital. The influence of the latter factor becomes noticeable since 2004.

A regression model of entering in higher education institutions in the region with a quality factor that takes into account the impact of awareness of the need to invest in human capital is built. Last causes the change in the position of the regression line in the transition from one time slot to another. The indicators of quality of the constructed model, including the coefficient of determination, the average approximation error and Fisher index indicate reliability of the model and the possibility of its use for forecasting the demand for higher education services in the region.

Key words: econometric model, linear regression, dummy variable, higher education, human capital.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СТРАХУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті проаналізовано сутність системи управління персоналом у страховій компанії. Розглянуто принципи кадрової політики, які визначають співвідношення методів її реалізації. Виявлено позитивні та негативні наслідки застосування різних методів управління персоналом на підприємствах страхування. Запропоновано комплексну цілеспрямовану систему дій на трудовий колектив і окремих страхових працівників, що покликана забезпечити досягнення мети страхової компанії.

Ключові слова: система управління персоналом, моніторинг зайнятості, принципи кадрової політики, страховий менеджмент.

I. Вступ

Перехід до ринкової економіки поставив ряд принципово нових завдань, у тому числі найважливіше – максимально ефективно використання кадрового потенціалу страхової компанії.

Управління персоналом – це специфічний вид управлінської діяльності, об'єктом якої є колектив працівників – персонал. Управління персоналом також означає цілеспрямований вплив на людину як носія здатності до праці з одержанням якнайбільшого результату від його діяльності [1].

Принципи кадрової політики визначають співвідношення методів її реалізації. Методи управління персоналом страхової компанії є способами управлінської дії на колектив у цілому, окремі його групи і безпосередньо на працівників, що забезпечують реалізацію стратегії управління персоналом.

Успішна діяльність підприємства за умов жорсткої ринкової конкуренції залежить від творчої активності робітників. Тому головним завданням менеджера є мотивація персоналу. Треба розуміти, що побудова ефективного механізму мотивації – надзвичайно складна справа, адже існує величезна кількість людських потреб і засобів їх задоволення. Ті мотиватори, що дають ефект у певних умовах стосовно одних людей, можуть зовсім не підходити для інших. Саме тому не існує якоїсь універсальної системи мотивації. Кожне підприємство має розробити свою систему мотивації або ж внести корективи у прийняту, адаптувати її для себе.

На нашу думку, система управління персоналом у страховій компанії має бути гнучкою, здатною змінювати зміст, методи та організаційні форми згідно з потребами виробництва і ситуацією, яка складається на ринку праці.

Страховий бізнес – одна з найбільш динамічних галузей ринку праці. З одного боку, ця сфера дуже чутлива до економічних проблем і труднощів. З іншого боку, навіть за мінімальних позитивних змін економічної ситуації цей бізнес досить швидко відновлюється. Наприклад, у кризовому 2009 р. кількість вакансій у сфері страхування скоротилася майже удвічі. Але до 2011 р. ринок вирівнявся, а кількість пропозицій перевищила докризовий рівень. Стійка тенденція до зростання спостерігалася й у всіх наступних періодах. Протягом 2012 р., наприклад, приріст вакансій становив 66% (це майже у два рази більше, ніж середній річний показник приросту вакансій по ринку праці в цілому). За динамікою приросту вакансій ця галузь посідає друге місце, швидше зростає попит лише на молодих фахівців і студентів (див. рис.).

II. Постановка завдання

У зв'язку із стрімким зростанням попиту на фахівців страхової сфери та висококваліфікованих фахівців, підвищенням продуктивності праці постає проблема аналізу наслідків застосування різних методів управління персоналом на підприємствах страхування та розробки комплексної цілеспрямованої системи дій на трудовий колектив і окремих страхових працівників, що повинна забезпечити досягнення мети страхової компанії.

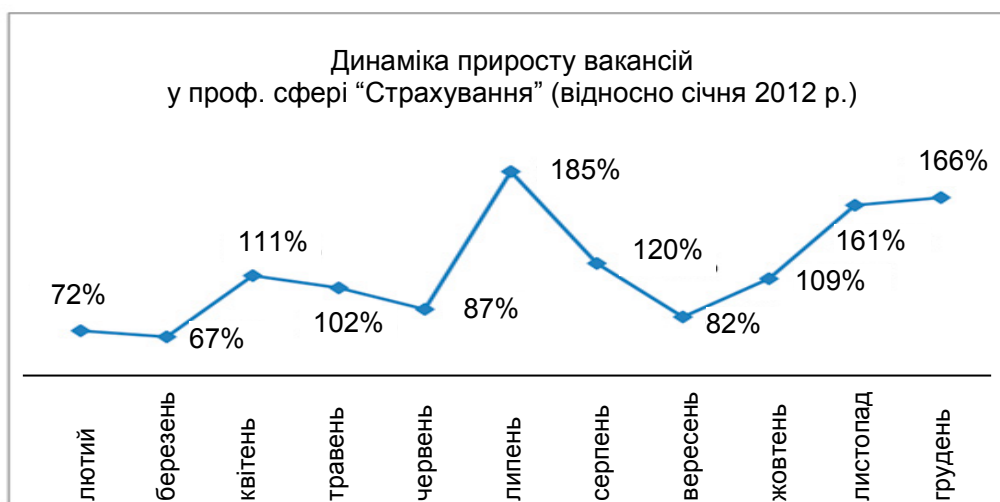


Рис. Динаміка приросту вакансій у галузі страхування

III. Результати

Управління персоналом страхової фірми має сконцентрувати свої зусилля на вирішенні таких проблем:

- 1) розробка стратегії з питань формування кваліфікованого персоналу;
- 2) вибір форм і методів управління персоналом;
- 3) розподіл персоналу та моніторинг зайнятості;
- 4) прозорі й ефективні комунікації між різними підрозділами компанії.

Існує декілька класифікацій методів управління персоналом страхової компанії.

За типом дії розрізняють методи прямої і непрямой дії. Методи прямої дії є адресними, передбачають обов'язковість виконання, не допускають ініціативи з боку виконавця. Методи непрямой дії спрямовані на досягнення певної мети, але за виконавцем зберігається свобода вибору поведінки.

За масштабом використання методи поділяються на загальні та окремі. Загальні методи застосовні при реалізації декількох напрямів діяльності керівника. Окремі методи можуть бути використані при виконанні конкретних операцій. Загальні методи забезпечують функціонування всієї системи управління страхової компанії, окремі – лише окремих її елементів.

За джерелом управлінських дій розрізняють методи централізованої і децентралізованої дії. Їх співвідношення визначене зовнішніми і внутрішніми умовами, в яких функціонує страхова компанія.

За тривалістю дії методи поділяються на довго-, середньострокові й оперативні.

За способом дії розрізняють одноосібні, колегіальні та колективні методи. Їх співвідношення визначається стилем управління у страховій компанії.

За механізмом і характером дії на персонал страхової компанії розрізняють органі-

заційно-розпорядчі (адміністративні), економічні та соціально-психологічні методи. Адміністративні методи є необхідним фундаментом, що зумовлює можливість використання інших методів управління. Їх використання будується на владних повноваженнях. Важелями дії є прямі вказівки керівництва. Непряму дію справляють економічні методи управління персоналом страхової компанії, що спираються на форми грошового і негрошового стимулювання праці страхових працівників. Соціально-психологічні методи управління враховують способи і прийоми дії на міжособові відносини в трудовому колективі. Механізм їх дії будується на знанні психологічних характеристик працівників страхового ринку, соціальних аспектах його поведінки [2].

Оскільки найбільше значення в практиці страхового менеджменту має класифікація методів управління, побудована на специфіці механізму дії, зупинимось на ній детальніше.

Адміністративні методи управління персоналом страхової компанії передбачають наявність регламенту виконання за змістом і за термінами, що дає керівникові змогу оцінювати досягнення конкретного результату і координувати діяльність персоналу в загальній системі управління страховою компанією. Регламентація – це найбільш жорсткий тип організаційної дії.

До методів адміністративної дії належить і поточний інструктаж, який адресований безпосередньо страховому працівникові (наприклад, страховому агенту). Інструктаж є формою додаткової методичної або інформаційної підтримки працівників, які виконують певні функції (наприклад, укладення договорів страхування). Працівникам роз'яснюються деталі, методи, умови роботи при виконанні певних дій.

Розпорядчі методи забезпечують реалізацію поточної традиційної роботи і пов'яза-

ні, як правило, з вирішенням конкретних завдань страхової компанії. Їх використання дає змогу скорегувати систему управління, що сформувалася, з урахуванням обставин, які склалися. Розпорядча дія може здійснюватися в письмовій або усній формі. Засобами виразу розпорядчої діяльності можуть бути накази, розпорядження, вказівки, резолюції. Розпорядчі дії здійснюються на основі суворої виконавчої дисципліни, що вимагає чіткого контролю за реалізацією прийнятих рішень. Серйозні порушення караються дисциплінарними стягненнями. До таких порушень належать неодноразові запізнення на роботу, прогули, факти неякісного виконання встановлених функціональних обов'язків, окремі факти недотримання встановлених правил і процедур.

Економічні методи управління персоналом страхової компанії є сукупністю способів управлінської дії на економічні інтереси персоналу, що забезпечують єдність цілей працедавця і найнятого працівника. Їх поділяють на дві основні групи: матеріальне стимулювання й економічну відповідальність.

Вирішальну роль відіграють форми грошового матеріального стимулювання страхових працівників. Дія негрошових виплат на поведінку страхових працівників має подвійний характер. З одного боку, вони підвищують рівень споживання страхового працівника, а з іншого – є засобом морально-психологічної дії на особу, що має виражене емоційне забарвлення.

Значущість грошового матеріального стимулювання зумовлена його роллю в задоволенні потреб страхових працівників. Оцінити роль грошей у сукупності використовуваних винагород дає можливість система оплати праці, застосовувана в страховій компанії. Під системою оплати праці розуміють сукупність форм і методів визначення оплати розмірів виплат працівникам страхової компанії, що забезпечують оптимізацію їх праці. Страхові компанії наділені правом самостійного прийняття рішень щодо цілого комплексу питань у сфері оплати праці. Державне регулювання оплати праці передбачає гарантії щодо:

- 1) мінімального розміру оплати праці;
- 2) забезпечення реального змісту заробітної плати;
- 3) обмежень переліку підстав і розмірів утримань, плати за розпорядженням працедавця, розмірів оподаткування доходів від заробітної плати;
- 4) обмежень оплати праці в натуральній формі;
- 5) забезпечення отримання заробітної плати в разі припинення діяльності працедавця, його платоспроможності;
- 6) дотримання термінів і черговості виплати заробітної плати.

Найбільшу складність у практиці страхової діяльності становить встановлення обґрунтованих нормативів комісійної винагороди, яка стимулює трудові зусилля страхових посередників на укладення нових і відновлення на новий термін раніше чинних договорів страхування, виходячи з їх видової різноманітності. Як правило, критеріями нормування є сума надходження страхових платежів і кількість укладених (відновлених) договорів страхування. Велике значення тут має вибрана стратегія продажів страхових полісів. Так, наприклад, фіксований відсоток від суми надходження страхових платежів, інкасованих страховим агентом, забезпечує стимулювальну спрямованість трудових зусиль у бік максимізації обсягу продажів страхових полісів. Фіксований відсоток від перевиконання плану надходження страхових платежів стимулює перевиконання цього плану. Відсоток, диференційований за видами договорів страхування, стимулює просування на ринок окремих позицій у лінійці страхових продуктів.

Комісійна винагорода страхового агента часто поєднується зі встановленням мінімального фіксованого окладу. Це дає змогу зберегти страховій компанії найбільш цінні кадри страхових агентів в умовах тимчасової несприятливої кон'юнктури страхового ринку.

Участь у розподілі прибутку страхової компанії передбачає доплати з чистого прибутку страховика, пов'язані з конкретним результатом роботи персоналу. Розмір розподілюваної частини прибутку може визначатися щорічно власниками страхової компанії і не гарантуватися на майбутнє. Може застосовуватися наперед встановлена методика визначення розміру прибутку, що підлягає розподілу. Відсоток розподілюваного чистого прибутку може бути фіксованим або таким, що змінюється, залежно від наперед обумовлених чинників. Зустрічається практика розподілу цього прибутку пропорційно окладам або розміру заробітної плати працівника. У цьому випадку частка страхового працівника в розподіленій частині прибутку відповідає його частці заробітної плати у відповідній частині фонду оплати праці. Виплати можуть проводитися готівкою й акціями.

Виплати у формі акцій страхової компанії означають участь страхових працівників у власності страховика. Характер заохочувальних виплат має і преміювання страхових працівників (наприклад, премія за перевиконання плану надходження страхових платежів) [3].

Соціально-психологічні методи управління персоналом страхової компанії є способами і прийомами дії на міжособові відносини й соціальні процеси усередині трудового колективу страховика. Їх дія спрямована на розвиток і повніше використання кадрового потенціалу страхової компанії. У страхових працівників

формується відчуття прихильності до своєї справи і страхової компанії, де вони працюють. З'являється прагнення до самовдосконалення, саморозвитку і творчого ставлення до дорученої ділянки роботи. Ці методи управління персоналом спираються на знання особистих, індивідуально-типологічних характеристик страхових працівників. На основі вивчення особистих характеристик кожного працівника розробляють його "особистий профіль".

Соціально-психологічні методи спираються на рису, властиву багатьом людям, – потребу бачити в очах оточення підтвердження власної значущості. Усвідомлення успіху є додатковим чинником підвищення ефективності праці. Заохочення та похвала, визнання заслуг працівника, що виражаються в особистій подяці страховому працівникові, особистих привітань зі святами і важливими сімейними датами, врученні почесних грамот, занесенні до Книги пошани і на Дошку пошани, підвищують його самооцінку і формують модель поведінки цих працівників. Чим різноманітніші способи виділення кращих страхових працівників, тим ефективніша їх дія на персонал страхової компанії.

Всі працівники страхової компанії в процесі виконання своїх функцій вступають між собою у відносини ділового спілкування, в результаті якого відбувається обмін думками, знаннями, ідеями, документами, поточною інформацією. Управління персоналом передбачає створення злагодженого механізму взаємодії між усіма структурними підрозділами страхової компанії, між усіма страховими працівниками [4].

Основою розвитку персоналу є здоровий морально-психологічний клімат у колективі. Навпаки, для колективу з нездоровим морально-психологічним кліматом характерні низька продуктивність праці та висока плинність кадрів. Ефективному використанню персоналу, його формуванню та розвитку сприяє створення сприятливого соціально-психологічного клімату в трудовому колективі. Цього досягають встановленням гарних відносин між працівниками, між працівниками та адміністрацією, забезпеченням соціальних гарантій, дотриманням і виконанням умов трудового договору.

Щорічно в страховій компанії має проводитися тестування керівників середньої ланки управління. На основі аналізу кожного конкретного керівника виносять пропозиції щодо його подальшого просування службовою драбиною.

Запропоновані заходи покращать роботу як працівників, так і самої страхової компанії, адже головним джерелом успішної діяльності будь-якої організації є люди, тобто для кращої роботи страхової компанії потрібно задовольняти вимоги працівників.

На сьогодні близько 80% страхових компаній, що займаються страхуванням життя в Україні, не мають чітко розробленої управлінської стратегії. Це пов'язано з низкою проблем, властивих відносно молодому страховому ринку: низька довіра населення до лайфових страхових компаній; недосконалість нормативної бази; недостатній рівень кваліфікації персоналу; низький рівень корпоративної культури, зокрема, відсутність у персоналу уявлення про місію компанії; суперечливість інтересів топ-менеджменту компанії та персоналу [5].

Нова ідеологія кадрової роботи, що відповідає новим ринковим реаліям сучасної України, ще формується. Проте досвід страхових компаній – лідерів українського страхового ринку дає змогу виділити нові типові ознаки в підходах до управління персоналом:

- підвищення ефективності системи підбору, найму і розстановки співробітників;
- система мотивації й оплати праці справедлива стосовно страхових працівників, конкурентоспроможна щодо інших страхових компаній і є добре керованою;
- індивідуальні проблеми окремих страхових працівників вирішуються швидко, справедливо й ефективно;
- заробітна плата страхових працівників базується на результатах індивідуальної праці й ефективності роботи відповідного структурного підрозділу страхової компанії;
- розвиток, навчання, переміщення й підвищення страхових працівників здійснюються відповідно до результатів їх праці, кваліфікації, здібностей, інтересів і потреб страхової компанії.

IV. Висновки

Отже, людський чинник багато в чому забезпечує успіх діяльності страхової компанії. Робота з кадрами в термінах і поняттях страхового менеджменту визначається як комплексна цілеспрямована дія на трудовий колектив і окремих страхових працівників, покликана забезпечити досягнення мети страхової компанії.

На жаль, управлінню персоналом у багатьох українських страхових компаніях не приділяють належної уваги. Кадрову службу, як і раніше, розглядають як другорядний штабний підрозділ. Вона слабо впливає на стратегію й тактику управління страхової компанії та зайнята переважно рутинною щоденною реєстрацією прийому й звільнення співробітників, а також перевіркою стану трудової дисципліни.

Звісно, страховий ринок України тільки розвивається і поки зарано говорити про невдачі в його роботі, але ті недоліки, які були виявлені, мають наштовхнути керівництво страхових компаній на пошук нових методів та шляхів управління персоналом,

упровадження інноваційних заходів для підвищення рівня роботи персоналу й компанії в цілому.

Список використаної літератури

1. Банникова Л.Н. Управление персоналом : учеб. пособ. / Л.Н. Банникова. – Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2009.
2. Лысенко Ю.Г. Стратегическое управление персоналом / В.Г. Андриенко, Т.Ю. Беликова, В.А. Голтвенко ; за ред. д. е. н., проф. Ю.Г. Лысенко. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 201 с.
3. Клочков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов / А.К. Клочков. – М. : Эксмо, 2010. – 160 с.
4. Українська перспектива [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.perspective.kiev.ua/>.
5. Щедрий П. Реінжиніринг бізнес-процесів – шлях до підвищення інвестиційної привабливості страховика : доповідь / П. Щедрий // Міжнарод. інвест. конгрес страхової еліти від 26.06.2006 р.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2014.

Антонюк А.А. Проблемы управления персоналом на предприятиях страхования и пути их решения

В статье анализируется сущность системы управления персоналом в страховой компании. Рассмотрены принципы кадровой политики, определяющие соотношение методов ее реализации. Выявлены положительные и отрицательные последствия применения различных методов управления персоналом на предприятиях страхования. Предложена комплексная целенаправленная система действий на трудовой коллектив и отдельных страховых работников, призванная обеспечить достижение цели страховой компании.

Ключевые слова: система управления персоналом, мониторинг занятости, принципы кадровой политики, страховой менеджмент.

Antonjuk A. Problems of Personnel Management, Insurance companies and their solutions

Personal management in the insurance company must be flexible, able to change the content, methods and organizational forms according to the needs of production and the situation emerging in the labor market. The article notes that HR should concentrate its efforts on addressing issues such as the development of strategies for the formation of qualified personnel, the choice of form and methods of personnel management, allocation and monitoring of staff employment, transparent and effective communication between different departments of the company.

Principles of personnel policies that define the relationship between method of implementation. Methods HR insurance company is ways of management actions on the team as a whole and its individual groups of workers directly, ensuring the implementation of HR strategies.

The greatest difficulty in the practice of insurance represents setting reasonable standards commission, enabling the labor force insurance brokers for signing new and renewal for another term of previously existing insurance contracts based on their species diversity. Typically, the valuation criteria favor the amount of insurance payments and the number of prisoners (refurbished) insurance contracts.

Great value here has chosen a strategy of selling insurance policies. Emphasized that a fixed percentage of the amount of insurance payments, the collected insurance agent provides a stimulating focus work effort toward maximizing the volume of sales of insurance policies. Fixed percentage of the over-plan of insurance payments – over- stimulates the plan. Percentage, differentiated by type of insurance contracts, stimulates market promotion of individual items in the line of insurance products.

Key words: personal management, monitoring employment principles of personnel policy, insurance management.

УРАХУВАННЯ СИТУАЦІЇ НА РИНКУ ПРИ ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто методичні підходи до формування маркетингової стратегії підприємства, особливості врахування ринкової ситуації при її розробці. Досліджено суть і вплив на процес розробки маркетингової стратегії інструментів її реалізації на ринку, до яких належать сегментація, позиціонування, вибір стратегії й комплекс маркетингу.

Ключові слова: формування маркетингової стратегії, підприємство, ринок, інструмент реалізації стратегії, комплекс маркетингу, сегментація, вибір стратегії, позиціонування.

I. Вступ

На сьогодні концепція розробки ефективної конкурентної стратегії промислового підприємства достатньо теоретично розроблена. Однак виникає необхідність конкретизації процедури формування маркетингової діяльності конкретного підприємства при плануванні його подальшого розвитку та обґрунтуванні відповідної маркетингової стратегії. Значну увагу при цьому слід приділяти результатам проведеного аналізу особливостей конкурентного ринку, на якому реалізує свою продукцію підприємство. При цьому важливе значення має врахування ринкової ситуації з позиції інструментарію реалізації маркетингової стратегії на ринку, на що в сучасних умовах вітчизняні підприємства звертають недостатньо уваги.

Проблему формування маркетингових стратегій з розглянутих позицій досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Теоретичні аспекти цього питання розглянуто в працях таких науковців, як Дж. Блайт, С. Гаркавенко, Ю. Карягін, Ф. Котлер, Є. Песоцька Дж. Холлоуей, О. Шканова та інші. Поглиблення ринкових відносин потребує більш детального підходу до врахування ринкового інструментарію при формуванні маркетингової стратегії підприємства. Це визначило мету проведеного дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити місце комплексу маркетингу, сегментації, особливостей вибору стратегії, позиціонування; проаналізувати етапи формування маркетингової стратегії на підприємствах, визначити ринкові складові процесу формування маркетингової стратегії підприємства.

III. Результати

Маркетингова стратегія підприємства має бути спрямована на наступальні чи оборонні дії з метою забезпечення створення стійкого

становища підприємства на ринку. Для досягнення поставленої мети воно може використовувати багато різних підходів. При цьому найкраща стратегія для конкретного підприємства являє собою конструкцію, визначену конкретними ринковими обставинами.

Маркетингова стратегія підприємства має враховувати не лише бажання, а й можливості розвитку підприємства, які випливають з характеристик зовнішнього та внутрішнього середовища. Базою для обґрунтування можливостей здійснення обраних конкретних стратегій є загальні ринкові стратегії, які враховують конкурентні переваги підприємства загалом та окремих його підсистем при реалізації продукції на конкурентному ринку.

Як зазначає Ф. Котлер, маркетинг починається з дослідження ринку [3]. Це відкриває різні сегменти, які складаються зі споживачів з різними потребами. Підприємство має обрати тільки ті сегменти, які зможе задовольнити найкращим чином. Для кожного цільового сегмента має бути здійснено позиціонування пропозицій, за допомогою якого споживачі помітять, наскільки ці пропозиції відрізняються від пропозицій конкурентів. На наступному етапі розвитку зазнає змін комплекс маркетингу, що складається з товару, ціни, розповсюдження і просування. Далі підприємство здійснює забезпечення комплексу маркетингу й контроль для відстеження та оцінки результатів [4].

С. Гаркавенко стверджує, що маркетингова стратегія передбачає:

- сегментування ринку, яке являє собою виділення окремих груп споживачів;
- вибір цільових ринків – визначення цільових сегментів, на які підприємство орієнтуватиме свою діяльність;
- позиціонування товару на ринку;
- визначення конкурентів-мішеней;
- визначення конкурентних переваг.

На корпоративному рівні розробляють корпоративну маркетингову стратегію. На біз-

нес-рівні визначають конкурентну стратегію. Функціональний рівень пов'язаний з розробкою стратегії вибору цільового сегмента, стратегії позиціонування та маркетингових стратегій за елементами комплексу маркетингу. Для формування маркетингової стратегії підприємству необхідно чітко визначити напрям розвитку, конкурентні переваги, що стануть основою стратегії, стратегію зростання, конкурентну стратегію, функціональні маркетингові стратегії [2].

Проаналізувавши наведені вище положення, спробуємо визначити місце розробки маркетингової стратегії в системі стратегічного планування маркетингової діяльності підприємства. На першому етапі формування стратегії маркетингу здійснюється сегментація ринку продукції підприємства. У цьому випадку під ринковим сегментом маємо на увазі стійку підгрупу загальної сукупності

споживачів, що висувають специфічні вимоги до продукту. Основним критерієм ринкового сегментування є донесення до цільової аудиторії необхідної інформації за допомогою реклами або інших форм комунікації [1].

Під вимірюваністю сегмента маємо на увазі можливість визначення купівельної спроможності сегмента. Доступність визначає можливість впливу на цей сегмент. Дохідність визначає, чи є цей сегмент прибутковим. Можливість освоєння вказує на межі, до якої варто розробляти продукт для певного сегмента. Конгруентність має на увазі те, що потреби споживачів одного сегмента мають бути досить схожими на продукцію підприємства. Стабільність сегмента має на увазі постійність його складу. Підходить до сегментування ринку при формуванні маркетингової стратегії та їх сутність розкрито в таблиці.

Таблиця

Підходи до сегментування

Види маркетингового дослідження	Сутність методичних підходів
Аналіз клієнтів	При сегментуванні підприємство може краще зрозуміти своїх найкращих клієнтів
Аналіз конкурентів	При концентрації на одній невеликій частині всього ринку значно простіше зрозуміти дії конкурентів та боротися з ними
Оцінювання ефективності розподілу ресурсів	Обмежені ресурси підприємства ефективніше зосередити на декількох споживачах, ніж розпоршувати їх, намагаючись захопити широкі групи
Стратегічне спрямування маркетингу	Планування полегшується, коли підприємство чітко уявляє своїх найкращих клієнтів при реалізації продукції на ринку

Розрізняють такі види сегментації, як стратегічна, продуктова та конкурентна. Після сегментування підприємство обирає варіанти охоплення ринку: недиференційований, диференційований та концентрований маркетинг [5].

Наступним кроком при формуванні стратегії маркетингу на підприємстві, що спеціалізується на виробництві конкретної продукції, є позиціонування. Процес позиціонування складається з трьох етапів:

- визначення набору можливих конкурентних переваг;
- вибір конкурентних переваг;
- просування вибраної позиції на обраний цільовий ринок.

Конкурентні переваги оцінюються настільки, наскільки справи певного підприємства ідуть краще, ніж у конкурентів [4].

Підприємство для забезпечення відмінності своєї продукції від тієї, що надають основні конкуренти, може використовувати стратегії диференціації за:

- фізичними атрибутами;
- типом обслуговування;
- персоналом;
- місцем знаходження;
- іміджем.

Після проведення сегментування, вибору та позиціонування підприємству необхідно переходити до функціональних маркетингових стратегій, що стосуються комплексу ма-

кетингу. Комплекс маркетингу складається з чотирьох основних елементів, таких як продукт, ціна, місце та просування. Проте науковці часто додатково виділяють персонал як складову комплексу маркетингу. До комплексу маркетингу можна додати такі складові:

- процес сприйняття послуги;
- продуктивність і якість товару;
- професіоналізм персоналу.

Розглянемо ці складові невіддільно від такого елементу комплексу маркетингу, як "продукт". Маркетингові стратегії, пов'язані з продуктом, можуть бути класифіковані як стратегії зміни:

- асортименту продуктів;
- характеристик та якості продуктів;
- сприйняття бренду.

Правильно встановлена ціна на продукцію підприємства є найбільш прямим засобом впливу на дохід і прибуток підприємства. На рисунку наведено основні чинники, що визначають рівень ціни.

Під час реалізації продукції підприємству необхідно визначитися з каналами збуту, довжиною каналів розподілу та стратегією охоплення ринку. Просування являє собою сукупність методів, за допомогою яких інформація про послугу та її вартість доходить до споживача. Виділяють такі методи передачі інформації про послуги споживачу, як реклама, індивідуальний продаж, заходи для

стимулювання збуту, звертання уваги на продукт за допомогою PR-акцій, що спрямо-

вані на створення позитивного іміджу продукції та підприємству.

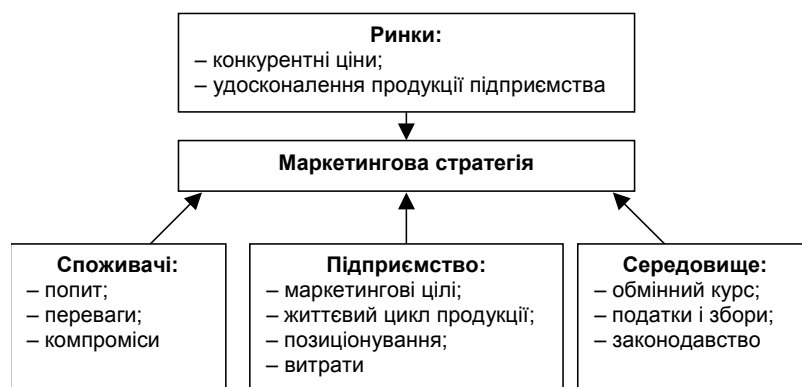


Рис. Чинники, що впливають на процес формування маркетингової стратегії підприємства

Загальну позицію підприємства найчастіше характеризують таким чином: лідер, який домінує, лідер, сильний переслідуювач, слабкий, виснажений переслідуювач, агресивний новачок, аутсайдер, “безіменний невдаха”. Розробляючи маркетингову стратегію підприємства, крім того, слід урахувати певні чинники, що перебувають під безпосереднім впливом керівників. Значну роль відіграють фази життєвого циклу продукції підприємства, від яких залежить зміст стратегічного набору.

В умовах конкуренції маркетингова стратегія може бути спрямована на наступальні чи оборонні дії, створення стійкого становища в галузі з метою успішного подолання п'яти чинників конкуренції і, отже, гарантування максимальної віддачі від капіталовкладень підприємства. Для досягнення поставленої мети підприємство може використовувати багато різних підходів. При цьому найкраща стратегія для конкретного підприємства являє собою конструкцію, що визначається конкретними обставинами.

Доцільно звернути увагу також на те, що будь-яка загальна маркетингова стратегія базується на обраних загальних конкурентних стратегіях. Загальноконкурентні маркетингові стратегії досить часто використовуються при лідерстві у зниженні витрат (цін) з використанням стратегій диференціації та фокусування. Ці стратегії дають можливість керівникам підприємств зіставляти визначені цільові стратегічні орієнтири щодо заповнення прогалини з конкурентними перевагами, завдяки яким підприємство може досягти поставленої мети.

Поєднання загальних і загальноконкурентних стратегій залежить від характеристик галузі, загальної конкурентної позиції підприємства в маркетинговому середовищі, а також самого підприємства. Пропонуємо розглядати галузі з урахуванням таких їх характеристик: нова галузь (яка швидко зростає),

зріла галузь, що занепадає, та галузь, яка бере участь у глобальній конкуренції.

При цьому продуктові, ресурсні та функціональні маркетингові стратегії визначають системні характеристики стратегічної діяльності підприємства, спрямованої на досягнення стратегічних орієнтирів, що сформульовані в загальних стратегіях. Якщо неможливо розробити та здійснити забезпечувальні стратегії, слід переглянути загальні стратегії, тобто перейти, наприклад, від стратегій зростання до стратегій стабілізації або навіть і стратегій, що зорієнтовані на скорочення обсягів реалізації продукції чи зняття її з виробництва. Ці загальні стратегії також обґрунтовують і реалізують за допомогою стратегічних наборів певного змісту, що запобігає прояву неконтрольованих кризових явищ у процесі маркетингової діяльності підприємства.

Ураховуючи вищевикладене, слід зазначити, що при обґрунтуванні маркетингової стратегії підприємства в умовах ринку, насамперед, слід виходити з трьох внутрішньо узгоджених загальних стратегій, які, відповідно, зорієнтовані на найменші сукупні витрати (мінімізацію витрат), диференціацію та зосередження на поставленій меті. Це дасть підприємству змогу створити перспективну ситуацію в довготривалому періоді та подолати конкурентів.

IV. Висновки

У системі маркетингового менеджменту маркетингова стратегія відіграє провідну роль, визначаючи пріоритетні напрями діяльності підприємства на ринку. Формування маркетингової стратегії має відбуватися за допомогою послідовно здійснюваних етапів сегментування, вибору, позиціонування, а також визначення основних елементів комплексу маркетингу. При цьому необхідно звертати увагу на особливості та відмінності процесу реалізації продукції підприємства на конкурентному ринку, а також урахувати позицію його керівництва.

Список використаної літератури

1. Блайт Дж. Основы маркетинга / Дж. Блайт ; пер. с англ. М.Ю. Зарицкой. – К. : Знання-Прес, 2003. – 493 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Робочий конспект та навчальні тестові завдання : навч. посіб. для вузів / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2004. – 280 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер ; пер. с англ. В.А. Гольдича, А.И. Оганесовой ; науч. ред. вступ. ст. Б.А. Соловьев. – М. : АСТ, 2000. – 272 с.
4. Райко Д.В. Визначення розвитку підприємства / Д.В. Райко // Економіка і право. – 2011. – № 2. – С. 110–114.
5. Шканова О.М. Маркетинг : навч. посіб. для ВНЗ / О.М. Шканова. – К. : Кондор, 2008. – 302 с.

Стаття надійшла до редакції 17.02.2014.

Ащаулов В.В. Учет ситуации на рынке при формировании маркетинговой стратегии предприятия

В статье рассмотрены методические подходы к формированию маркетинговой стратегии предприятия, особенности учёта рыночной ситуации при её разработке. Исследованы сущность и влияние на процесс разработки маркетинговой стратегии инструментов ее реализации на рынке, к которым относятся сегментирование, позиционирование, выбор стратегии и комплекс маркетинга.

Ключевые слова: формирование маркетинговой стратегии, предприятие, рынок, инструмент реализации, комплекс маркетинга, сегментирование, выбор стратегии, позиционирование.

Ashaulov V. Account of situation at the market at forming of marketing strategy of enterprise

For achievement of the put purpose it can take many different approaches. Thus the best strategy for a concrete enterprise in end-point shows itself construction, that concerns by the concrete markets circumstances.

It follows to mean that marketing strategy of enterprise must take into account not only the desires but also possibilities of development enterprises which swim out from descriptions of external and internal environments. For обґрунтування possibilities of realization of select concrete strategies general markets strategies which take into account the competitive edges of enterprise on the whole and separate his subsystems during realization of products at the competition market are a base.

Analysing the resulted higher positions, we will make attempt define the place of development of marketing strategy in the system of the strategic planning of marketing activity of enterprise. Market segmentation of products of enterprise comes forward on the first stage of forming of marketing strategy. After the leadthrough of segmentation, choice and positioning, an enterprise must pass to functional marketing strategies which touch a marketing complex.

A marketing complex consists of four basic elements, such as product, price, place and advancement. However much researches workers often additionally select a personnel as the constituent of marketing complex.

Taking into account higher it is necessary to notice, that at the ground of marketing strategy of enterprise in the conditions of market above all things it follows to go out from three inwardly concerted general strategies which are accordingly orientated on the least combined charges (minimization of charges), differentiation and concentration on the put purpose. It will allow to the enterprise to create a perspective situation in an of long duration period and to overcome competitors.

Key words: building marketing strategy, the company, the market, the tool implementation, marketing mix, segmentation, selection strategy, positioning.

“ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ” ТА “ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ”: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

У статті наведено історичні та теоретичні витоки понять “людський потенціал” та “людський капітал”, їх подальший розвиток. Запропоновано два підходи до розгляду та аналізу зазначених понять. У межах першого підходу виділено чотири рівні розгляду понять “людський потенціал” та “людський капітал”: нанорівень (рівень окремої особи), мікрорівень (рівень підприємств), мезорівень (рівень галузей, регіонів), макрорівень (сукупний людський капітал). Визначено спільні риси та відмінності понять “людський потенціал” і “людський капітал”.

Ключові слова: людський капітал, людський потенціал, спільні риси та відмінності, нанорівень, мікрорівень, мезорівень, макрорівень.

I. Вступ

Одним із наслідків третьої науково-технічної революції, початок якої припадає на середину 40-х – початок 50-х рр. XX ст., та переходу від індустріального суспільства до постіндустріального стало визначення нової ролі людини в економіці. Зокрема, у науковій літературі такі поняття, як “людський капітал” та “людський потенціал”, набули широкого застосування.

Незважаючи на численну кількість досліджень людського капіталу та людського потенціалу, у науковій літературі відсутнє єдине чітке уявлення про те, що таке “людський потенціал”, у чому відмінність понять “людський капітал” та “людський потенціал”.

У статті наведено основні підходи щодо розгляду та аналізу понять “людський капітал” і “людський потенціал”, виявлення їх співвідношення.

Розмежування понять “людський потенціал” і “людський капітал” необхідно для з'ясування їх діалектики, коректного застосування та розрахунків (ефективність інвестицій, норма віддачі, величина заробітку працівника, індивідуальна вартість робітника, моделі вимірювання людського капіталу, математичні моделі економічного зростання тощо) [15, с. 19].

У працях класиків політичної економії У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, А. Маршалла закладено перші основи аналізу та наукові знання про продуктивні здібності людини. Розробка теоретичних підходів до оцінювання людських здібностей як одного з різновидів капіталу зустрічається в працях Дж.М. Кейнса, Й. Шумпетера, Т. Веблена, Ж.Б. Сея, Й.Г. фон Тюнена, Л. Вальраса, Дж.М. Кларка, І. Фішера. У працях Е. Дені-

сона, Т. Бойдела, П. Сенджа відображено широке коло питань, пов'язаних з переосмисленням ролі людини в економічних процесах. Термін “людський капітал” уперше зустрічається в праці М. Фрідмена, лауреата Нобелівської премії 1976 р. Найвагоміший внесок у розвиток теорії людського капіталу зробили Т. Шульц та Г. Беккер. Сучасні дослідження із зазначеного питання викладено в працях [1–22].

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути витоки виникнення теорій “людського капіталу” та “людського потенціалу”, їх основні засади, а також співвідношення понять “людський капітал” і “людський потенціал”, підходи до їх розгляду й аналізу.

III. Результати

Внаслідок третьої науково-технічної революції та переходу від індустріального до постіндустріального суспільства набула поширення теорія людського капіталу в 60-х рр. XX ст. Найбільший внесок у її розвиток зробили лауреат Нобелівської премії 1979 р. Т. Шульц та лауреат Нобелівської премії 1992 р. Г. Беккер, а також їх послідовники, відомі американські та англійські економісти: Дж. Мінцер, Л. Туроу, М. Фішер, Й. Бен-Порет, Ц. Гріліхес, М. Блауг, Е. Денісон, М. Вудхол, Дж. Кендрик, Б. Чизвік, Ф. Уелч, Р. Лукас, Дж. Псахаропулос, В.І. Макконелл, С.Л. Брю, Е.Дж. Долан, Дж. Коулмен, Р. Лейард, К.Б. Малліган, Х.С. Мартін, Ш. Доу, Т. Лоусон, Дж. Ходжсон та інші, які ввели людський фактор у систему економічних понять. Таким чином, змінилося ставлення науки до ролі людини в економіці, робочу силу стали розглядати не з позиції її ефективного використання, а з позиції її створення якісною та конкурентоспроможною [17, с. 7]. Т. Шульц стосовно понять “людський потен-

ціал” і “людський капітал” зазначав, що “всі людські ресурси та здібності є або природженими, або набутими. Кожна людина народжується з індивідуальним комплексом генів, які визначають її природжений людський потенціал. Набуті людиною цінні якості, які можуть бути посилені відповідними вкладеннями, ми називаємо людським капіталом” [26, с. 3]. Г. Беккер вважав, що людський капітал є здатністю індивідуума до виробництва товарів та послуг [23, с. 9].

Численні наукові дослідження людського капіталу того періоду характеризуються:

- відсутністю єдиного підходу до визначення змісту людського капіталу. Але всі дослідники людського капіталу єдині в тому, що він стає капіталом (подібно до матеріально-речових ресурсів) тільки після певного інвестування в нього і, будучи капіталом, набуває спроможності давати відповідну віддачу в часі;
- відсутністю висвітлення в понятті “людський капітал” безпосередньо людини, її індивідуальних властивостей.

У кінці 90-х рр. XX ст. відбулося оформлення концепції стійкого розвитку та основного її поняття – “людський потенціал”. Дослідження К. Гріффіна, Т. Мак-Кінлі, М. Уль-Хака, Р. Джоллі, А. Корнія, А. Сена мали ключове значення для формування теорії людського потенціалу.

Поняття “людський потенціал” включає в себе поняття “людський капітал”, є значно ширшим, бо вміщує можливості, які за певних обставин (мотивація, час, праця, соціально-економічні умови, якість управління державою та суспільством) реалізуються як людський капітал, і можливості, що залишаються нереалізованими [1, с. 76]. У свою чергу, поняття “людський капітал” більше стосується економічної діяльності, а поняття “людський потенціал” є більш соціальним та психологічним поняттям.

Теорія “людського потенціалу” виходить з особливої ролі людини в сучасному суспільстві, необхідності забезпечення кожній людині умов та можливостей, необхідних для отримання гідного доходу, реалізації творчого потенціалу, оволодіння необхідни-

ми знаннями, уміннями, навичками, безперервної освіти, розвитку здібностей і професійної кваліфікації, тривалого та здорового життя, підприємницької й громадської активності, що може реалізуватися в суспільстві. Згідно з ПРООН, суспільний розвиток треба оцінювати за національним доходом та досягненнями в галузях здоров'я та освіти, а також враховувати збереження людиною позитивних результатів упродовж тривалого часу та протидію негативним процесам.

У науковій літературі, на наш погляд, можна виділити такі підходи до розгляду та аналізу понять “людський капітал” і “людський потенціал”.

Згідно з першим підходом, вчені ототожнюють поняття “людський капітал” та “людський потенціал” або спеціально з тих чи інших причин не уточнюють їх. Найчастіше ототожнення цих понять відбувається при спробі вимірювання людського потенціалу країни (світу) загалом, підрахунку витрат на формування та виробництво людського капіталу, розрахунку економічної ефективності окремих статей витрат (частіше на освіту та підготовку кваліфікованих спеціалістів) [2]. Крім цього, для дослідження ефективності інвестицій та підрахунку норми віддачі використовують статистичні дані кількісного вираження саме капіталізованих можливостей, тоді як некапіталізовані можливості виміряти неможливо й вони залишаються осторонь.

На нашу думку, такий підхід випускає з поля зору ті можливості (частину людського потенціалу), які залишаються некапіталізованими.

У межах цього підходу економісти використовують поняття “людський капітал” чи поняття “людський потенціал” залежно від рівня їх розгляду та застосування на цьому рівні. Автором виділено чотири рівні розгляду зазначених понять: нанорівень (рівень окремої особи), мікрорівень (рівень підприємств), мезорівень (рівень галузей, регіонів), макрорівень (сукупний людський капітал). Нижче в табл. 1–4 наведено деякі із численних дослідницьких розробок, в яких розглянуто вищевказані поняття на зазначених рівнях.

Таблиця 1

Дослідження на нанорівні

Автор	Дослідження
Г. Беккер [23, с. 14–27]	Оцінювання людського капіталу працівника в певному віці
Т. Вітстейн	Оцінювання вартості людини, виходячи з виробничих витрат і одержуваних доходів
Л.Д. Федотова, О.А. Рикова та В.О. Малишева [19, с. 22–23]	Використання кількісних та якісних критеріїв для оцінювання практичних вмінь і навичок, засвоєних працівниками під час професійного навчання
І.В. Скоблякова [17, с. 78]	Оцінювання ефективності інвестицій у людський капітал окремого працівника
І.А. Майбуров [11, с. 5–12]	Розрахунок річних норм віддачі залежно від ступеня участі держави та індивідуума в накопиченні людського капіталу
А.В. Корицький [10, с. 66–73]	Дослідження взаємозв'язку доходів окремого робітника, зайнятого в економіці, з відносною фондоозброєністю праці та відносним рівнем освіти зайнятого населення по різних регіонах Росії

Таблиця 2

Дослідження на мікрорівні

Автор	Дослідження
Т. Шульц [26, с. 4–16], Г. Беккер [23, с. 10–49], Дж. Мінцер, Л. Туроу, А.І. Добринін, С.А. Дятлов, Є.Д. Циренова [5, с. 75]	Дослідження аспектів інвестування в розвиток людського капіталу
М. Мелоун, Д. Петерсон та Т. Паркінсон, Я. Фітц-енц [20, с. 46–83]	Запропоновані моделі вимірювання людського капіталу організації
Н.В. Зубаревич, Л.І. Нестеров, А.А. Саградов	Запропоновані нові методологічні підходи до оцінювання якості життя населення та розвитку людського потенціалу

Таблиця 3

Дослідження на мезорівні

Автор	Дослідження
Д. Белл, Ф. Махлуп, Р.М. Нурсев	Дослідження проблеми розвитку, формування та використання людського капіталу
Р.І. Капелюшников [9, с. 51–74]	Оцінювання людського капіталу Росії за методом Джоргенсона – Фраумени
Р. Солоу та Т. Сван	На економіко-математичних моделях продемонстровано вплив накопиченого людського капіталу на економічне зростання
І. Бенхабіб та М. Шпигель	Проведено емпіричне тестування моделі Солоу-Свана для 78 країн у період 1965–1985 рр.
М.І. Долішній та С.М. Злупко	Дослідження регіональних аспектів людського та трудового потенціалу, зайнятості й ринку праці
В.І. Марцинкевич та І.В. Соболева [12, с. 96–116]	Розгляд питань інвестиційних вкладень у людський потенціал

Таблиця 4

Дослідження на макрорівні

Автор	Дослідження
М. Порат, Т. Стоуньєр	Дослідження проблем формування людського капіталу в межах концепцій інформаційного суспільства, управління знаннями
Дж. Псахаропулос [25, с. 322–338] та Г. Патрінос [24]	Систематизація результатів досліджень та здійснення міжнародних порівнянь даних, отриманих на матеріалі різних країн, за такими параметрами, як приватна норма віддачі, з урахуванням віку й освітнього рівня, а також у результаті навчання впродовж одного додаткового року, та соціальна норма віддачі (у масштабах національної економіки)
Дж. Кендрик	Розгляд людського капіталу з погляду інвестицій. Людський капітал оцінюється як сукупність витрат родини та суспільства за такими видами: утримання дітей до досягнення ними працездатного віку та здобуття певної спеціальності; перепідготовка; підвищення кваліфікації; міграція робочої сили; охорона здоров'я тощо. Поруч з такими витратами враховуються вкладення в житлове господарство, побутові товари тривалого використання, запаси товарів у сім'ях, а також витрати на наукові дослідження та розробки
Н. Дж. Менк'ю, П. Ромер, Д.Н. Вейл	Встановлено, що формування людського капіталу є ключовим фактором процесів економічного зростання. Побудовано модель економічного зростання, що включає в себе оцінювання людського капіталу

Розмежування понять “людський капітал” та “людський потенціал” необхідне для коректного розгляду того чи іншого поняття й коректного їх вимірювання залежно від рівня розгляду та застосування на цьому рівні.

Згідно з другим підходом, економісти розрізняли поняття “людський капітал” та “людський потенціал”, вважали їх взаємопов'язаними, порушували питання щодо діалектики цих понять, досліджували їх специфіку, спільне й відмінне (табл. 5).

Таблиця 5

Дослідження понять “людський капітал” та “людський потенціал”

Автор	Характеристика взаємозалежності понять “людський капітал” та “людський потенціал”
1	2
А. Сен [16, с. 22]	Людський потенціал не може виражатися в кількісних або вартісних показниках. Для розуміння людського потенціалу важливою є оцінка якості соціального життя та існуючих економічних умов для формування й реалізації потенцій людини у трудовій чи іншій суспільно визнаній діяльності, і якщо створені такі умови, то людський потенціал може реалізовуватися як людський капітал, виступаючи джерелом доходу для свого носія, економічного зростання та соціального прогресу – для суспільства
“Економічна енциклопедія” [7, с. 719]	Людський потенціал – міра втілених у людині природних здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх здатність приносити дохід. Світовий банк включає в це поняття також стан здоров'я та якість харчування, ООН – освіту, професійний досвід, фізичний стан, здатність до виживання, інші характеристики, що забезпечують продуктивність і самозабезпеченість людей. З розвитком людського прогресу робоча сила перестає бути лише фактором виробництва. Вкладення в робочу силу – в освіту, охорону здоров'я, культуру, кваліфікацію – формують нову якість, що є новою формою людського багатства. Вживання цієї категорії багатьма вченими пояснюється тим, що “людський капітал”, як і будь-який інший капітал, є результатом інвестування і генерує впродовж певного часу потік доходу, тобто створюється тоді, коли людина інвестує в саму себе, здобуваючи освіту та кваліфікацію, а інвестиції в “людський капітал” скуповуються у вигляді висококваліфікованої та продуктивної праці, високої заробітної плати і морального задоволення від праці

Продовження табл. 5

1	2
М.І. Хромов [21, с. 144]	Економічні категорії “людський потенціал” та “трудова потенціал” формують людський капітал – соціально-економічну категорію, що характеризує сукупність (систему) суспільних відносин з доцільного, усвідомленого і фахового використання у процесі виробництва та утворення нової вартості у визначеній сфері економічної діяльності набутих природним шляхом, сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій, втілених у людині та накопичених нею певних запасів здоров'я, знань, вмінь, навичок, досвіду, мотивації, власних особистих якостей та інших продуктивних здібностей, які належать їй на правах власності, що сприяє зростанню продуктивності праці та доходів суб'єктів процесу використання людського капіталу і самої людини, а також досягненню кінцевої мети суспільного розвитку – підвищенню добробуту людини, соціально-економічному розвитку суспільства та людському розвитку в цілому
О. Грішнова [3, с. 68]	Людський капітал – один з елементів людського потенціалу, який реалізується в ринковій економіці
О. Стефанишин та В. Пиц [18, с. 163], О.А. Чорна [22, с. 340], М.В. Ніколайчук [14, с. 153], Т.А. Непокупна та Т.В. Бровко [13]	Головний критерій розмежування людського потенціалу й людського капіталу – отримання (чи не отримання) доходу в будь-якій формі. Людський потенціал перетворюється на людський капітал лише в тому випадку, якщо він використовується з метою отримання доходу. Реалізований (капіталізований) людський потенціал (або його частина) є людським капіталом
Т.В. Давидюк [4, с. 35]	Людський капітал є реалізованою частиною трудового потенціалу (який, у свою чергу, за певних обставин (матеріальні та нематеріальні вклади) є похідною від людського капіталу), оскільки він виражає ті якості людини, які, за певних обставин (час, мотивація, праця), або дають дохід і виражаються у вигляді людського капіталу, або ж ні
А.Б. Докторович [6, с. 16–23]	Цілі розвитку людського потенціалу – тривале здорове та активне життя, безперервна освіта, отримання ресурсів, необхідних для гідного рівня та високої якості життя. Цілі розвитку людського капіталу – зростання ВВП і ВРП, отримання доходу, підвищення ефективності праці
Т.І. Заславська [8, с. 20]	Людський потенціал – сукупність фізичних сил, ділової активності, ініціативи, творчої енергії громадян, які можуть бути використані для досягнення індивідуальних та суспільних цілей
В.Т. Смирнов, І.В. Сошников, Ф.Б. Власов, І.В. Скоблякова [17, с. 49]	Необхідними умовами перетворення людських здібностей на капітал, тобто, іншими словами, перетворення людського потенціалу на людський капітал, є: входження в бізнес, у виробниче використання; законодавче та фактичне регулювання відносин роботодавця й робітника (договір, заробітна плата, соціальна допомога та пільги); об'єктивна оцінка (кваліфікація, досвід, розряд, різні системи преміювання); безперервне вдосконалення знань, підвищення кваліфікації та перекваліфікації кадрів; інвестиції в людський капітал за весь життєвий період

На нашу думку, серед спільних рис понять “людський потенціал” та “людський капітал” можна виділити такі:

1) людський потенціал та людський капітал належать людині та є невіддільними від неї;

2) людський капітал є тією частиною людського потенціалу, що реалізується в ринковій економіці (капіталізується, дає дохід), за наявності мотивації, часу, праці (зайнятості в економіці), сприятливої соціально-економічної ситуації тощо;

3) людський потенціал та людський капітал можуть прирощуватися, залишатися на певному рівні чи зношуватися, від чого залежить міра перетворення людського потенціалу на людський капітал.

Серед відмінностей можна виділити такі:

1) людський потенціал – це всі наявні можливості людини, а людський капітал – це реалізовані людиною можливості з метою отримання економічної вигоди;

2) метою розвитку людського потенціалу є гідне та якісне життя, соціальна справедливість, а метою розвитку людського капіталу – отримання матеріальних, моральних, соціальних та статусних ефектів, ефектів соціально-економічного, інституційного розвитку та підтримання функціонування національної економіки;

3) людський капітал більше піддається вартісному оцінюванню, ніж людський потенціал, бо людський капітал є реалізованою з метою отримання прибутку частиною людського потенціалу, а отже, при оцінюванні людського капіталу та віддачі від нього можна застосувати наявну статистичну інформацію щодо певних економічних показників, тоді як усі людські можливості, що являє собою людський потенціал, оцінити неможливо.

Таким чином, залежно від поставленої мети дослідження, обидва підходи мають право на існування. Наприклад, якщо треба врахувати в економіко-математичній моделі або в статистичних даних числовий еквівалент поняття, то, звісно, використовують поняття “людський капітал”, оскільки числового еквівалента поняттю “людський потенціал” у його широкому розумінні неможливо знайти. Дослідження в межах другого підходу є ґрунтовними, оскільки дають змогу розмежувати поняття “людський капітал” і “людський потенціал”, виділити їх спільні риси та відмінності з метою їх коректного застосування в економіці при побудові прогностичних макроекономічних моделей динаміки країни з урахуванням фізичного капіталу, людського капіталу, науково-технічного прогресу, кількості зайнятих в економіці тощо.

IV. Висновки

Таким чином, на основі проведеного порівняльного аналізу понять “людський потенціал” та “людський капітал”, дослідження їх

змістових значень, специфіки, деяких спільних рис і відмінностей треба зазначити, що на сучасному етапі “людський капітал” є більш поширеним поняттям економіки праці, оскільки пов’язане з отриманням доходів і є важливою формою прояву людського потенціалу в системі ринкових відносин.

Розвиток та зміцнення людського потенціалу забезпечують розширення людських можливостей та підвищення продуктивності праці населення, завдяки чому люди стають дієвими суб’єктами економічного зростання, яке, в свою чергу, забезпечує умови для всебічного розвитку людини, активізації її освітнього, наукового, фізичного, духовного, психологічного, творчого потенціалу, його реалізації та трансформації в людський капітал.

Список використаної літератури

1. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом : навч. посіб. / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
2. Горбунова С.В. Проблемы измерения и оценки накопления человеческого капитала : тез. докл. [Электронный ресурс] / С.В. Горбунова. – Режим доступа: http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2007/24/gorbunova_sv@mail.ru.doc.pdf.
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с.
4. Давидюк Т.В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв’язок категорій / Т.В. Давидюк // Вісник ДЖТУ. – 2009. – № 1 (47). – С. 32–37.
5. Добрынин А.Н. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.Н. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб. : Наука, 1999. – 309 с.
6. Докторович А.Б. Социально ориентированное развитие общества и человеческого потенциала: современные теории, методы системного исследования : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / А.Б. Докторович. – М., 2006. – 42 с.
7. Економічна енциклопедія : в 3 т. / редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – Т. 3. – 864 с.
8. Заславская Т.И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе / Т.И. Заславская // Общественные науки и современность. – 2005. – № 4. – С. 13–25.
9. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? / Р.И. Капелюшников ; Нац. исслед. ун-т “Высшая школа экономики”. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 76 с.
10. Корицкий А.В. Оценка влияния уровня образования работников, занятых в экономике регионов России, на их доходы / А.В. Корицкий // Прикладная эконометрика. – 2008. – № 2 (10). – С. 65–74.
11. Майбуков И.А. Эффективность инвестирования в человеческий капитал в США и России / И.А. Майбуков // МЭМО. – 2004. – № 4. – С. 3–13.
12. Марцинкевич В.И. Экономика человека : учеб. пособ. для высш. учеб. завед. / В.И. Марцинкевич, И.В. Соболева. – М. : Аспект Пресс, 1995. – 286 с.
13. Непокупна Т.А. До питання про засади формування людського потенціалу [Електронний ресурс] / Т.А. Непокупна, Т.В. Бровко // Становлення сучасної науки – 2007 : матер. наук. конф. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_SSN_2007/Economics/22558.doc.htm.
14. Ніколайчук М.В. Трактатування людського капіталу в системі сучасних парадигмальних пріоритетів розвитку / М.В. Ніколайчук // Збірник наукових праць НУК. – 2011. – № 2. – С. 150–155.
15. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу / І. Радіонова // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 19–30.
16. Сен А. Об этике и экономике / А. Сен. – М. : Наука, 1996. – 130 с.
17. Смирнов В.Т. Управление человеческим капиталом : учеб. пособ., программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации / В.Т. Смирнов, И.В. Сошников, Ф.Б. Власов, И.В. Скоблякова. – Орел : ОрелГТУ, 2005. – 324 с.
18. Стефанишин О. Особливості змісту категорії “людський потенціал” в умовах розвитку інноваційної економіки України / О. Стефанишин, В. Пиц // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3 (28). – С. 161–169.
19. Федотова Л.Д. Оценка качества начального профессионального образования : метод. рекоменд. / Л.Д. Федотова, Е.А. Рыкова, В.А. Малишева ; Ин-т развития профессионального образования. – М. : Издательский центр АПО, 2000. – 82 с.
20. Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц ; пер. с англ. : М.С. Меньшикова, Ю.П. Леонова ; под общ. ред. В.И. Ярных. – М. : Вершина, 2006. – 320 с.
21. Хромов М.І. Сутність і особливості людського капіталу в системі соціально-економічних категорій / М.І. Хромов // Демографія, економіка труда, соціальна економіка і політика. – 2009. – № 3. – С. 140–145.
22. Чорна О.А. Сутність категорії “людський потенціал” / О.А. Чорна // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм

- собственности / НАН Украины. Ин-т экон. пром-ти. – Донецк, 2007. – С. 329–341.
23. Becker I.G. Investment in Human Capital / I.G. Becker // Journal of Political Economy. – 1962. – № 70 (5). – P. 9–49.
24. Psacharopoulos G. Returns to Investment in Education: A Further Update [Electronic resource] / G. Psacharopoulos, H.A. Patrinos // The World Bank, Policy Research Working Paper. – September 2002. – № 2881. – Mode of access: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2881>.
25. Psacharopoulos G. Returns to Education: an updated international comparison / G. Psacharopoulos // Comparative Education. – 1981. – Vol. 17. – № 3. – P. 321–341.
26. Schultz T. Investment in Human Capital / T. Schultz // The American Review. – 1961. – № 1. – P. 1–17.

Стаття надійшла до редакції 08.01.2014.

Вакарчук Т.С. “Человеческий потенциал” и “человеческий капитал”: сравнительная характеристика

В статье приведены исторические и теоретические истоки понятий “человеческий потенциал” и “человеческий капитал”, их дальнейшее развитие. Предложены два подхода к рассмотрению и анализу указанных понятий. В рамках первого подхода выделено четыре уровня рассмотрения понятий “человеческий потенциал” и “человеческий капитал”: наноуровень (уровень отдельного человека), микроуровень (уровень предприятий), мезоуровень (уровень отраслей, регионов), макроуровень (совокупный человеческий капитал). Определены общие черты и отличия понятий “человеческий потенциал” и “человеческий капитал”.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, общие черты и отличия, наноуровень, микроуровень, мезоуровень, макроуровень.

Vakarchuk T. “Human potential” and “human capital”: comparative characteristic

In the article there are given the historical and theoretical sources of the concepts such as “human potential” and “human capital” as well as their further development.

The author defines two approaches to the analysis and consideration of the given concepts.

According to the first approach, the scientists identify these concepts or deliberately do not specify them. Mostly identification of the concepts is done during the attempt of measuring human potential of the country (the world) in general, calculation of economic efficiency of particular items of expenses (mainly on education and training of qualified specialists). In the author's opinion, this approach does not account those opportunities (parts of the human potential), which are left non-capitalized.

In terms of the second approach, economists use the concepts “human potential” and “human capital” in dependence on the level of their consideration and implication. The author defines four levels of consideration for these concepts: nanolevel (level of the particular individual), microlevel (level of enterprises), mesolevel (level of branches and regions) and macrolevel (total human capital). Also there were given some of numerous researches where the concepts are analysed on the mentioned levels.

Differentiation of the concepts “human potential” and “human capital” is necessary for the correct consideration of the concepts and correct measuring in dependence on the level of consideration and its implication. According to the second approach, economists distinguished the concepts “human potential” and “human capital”, saw them as “interderived”, brought up a question of dialectics of these concepts, analyzed their specifics, similarities and differences.

In the article, there is given the author's approach to the concepts “human potential” and “human capital”, specified some of their main similarities and differences.

Therefore, according to the task and aim of the research, both approaches have the right to exist. If the task is to include numeral equivalent of the concept to the mathematical model or statistics, then they use the concept “human capital”, as numeral equivalent of the concept “human potential” in its wide sense cannot be found. Research in terms of the second approach is fundamental and makes possible to distinguish the concepts “human potential” and “human capital” with the aim to use the correctly in economics.

Key words: human potential, human capital, similarities and differences, nanolevel, microlevel, mesolevel, macrolevel.

ДЕЯКІ ТАКТИЧНІ ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В МЕТАЛУРГІЇ СПЕЦІАЛЬНИХ СТАЛЕЙ

У статті виконано оцінювання економічної ефективності технічних рішень щодо одержання матеріалів із вторинної сировини за вдосконаленою методикою та встановлено величину економічного ефекту залежно від факторів, які впливають на собівартість нових легувальних матеріалів.

Ключові слова: ресурсозбереження, ефективність, коефіцієнт витрат, економія матеріалів, утилізація.

I. Вступ

Підприємства металургійного комплексу, які є джерелом шкідливих викидів у навколишнє середовище, створюють напружену екологічну обстановку в районах їхнього розташування. Окрім заподіяння шкоди навколишньому середовищу та здоров'ю людини, на цих підприємствах втрачаються цінні компоненти легувальних елементів.

З метою виправлення утвореного стану справ велику увагу зараз приділяють удосконаленню технічного рівня очисних споруд та переробки відходів. У зв'язку із цим практичний інтерес становить розробка й застосування методів оцінювання прийнятих рішень, обґрунтування їх ефективності.

Одним із найбільш перспективних напрямів підвищення ефективності підприємства металургійної продукції є утилізація заліза та легувальних елементів. Є певний досвід з добування цінних компонентів та легувальних елементів. Він підтверджує високу економічну ефективність переробки відходів, отриманих при обробці металів та накопичень в очисних пристроях [1–5]. У цьому аспекті величезними потенційними можливостями зі створення мало- та безвідходних процесів [2] й утилізації легувальних елементів володіє порошкова металургія [3–5].

Сучасні методи утилізації легувальних елементів, за рахунок яких, за припущеннями, на 75–80% зростає приріст обсягів виробництва металопродукції, не тільки знизять рівень забруднення навколишнього середовища, а й значною мірою дадуть змогу поповнити сировинну базу якісної металургії.

Підвищення рівня технічних рішень у галузі переробки металургійних відходів супроводжується необхідністю розробки та вдосконалення конкретних методів оцінювання ефективності цих рішень. Зараз, коли активно шукають нові можливості використання

вторинної сировини, практичну зацікавленість показують уточнені методики поняття “прямого” економічного ефекту, отриманого від видобування легувальних елементів.

Над вирішенням перелічених проблем значної економії працювали такі вчені: М. Лейтман [9], Е.В. Сидоров, Х. Крогерус [10], Й. Хунгер, А. Фляйшандерль [11], Р. Бредехеф, С.Г. Грищенко [12], Г. Ендеман [4], Ю. Керкхофф [13] та ін.

Зокрема, М.С. Лейтман та Х. Крогерус здійснювали розробку та оптимізацію методів переробки рудних матеріалів молібдену, вольфраму й інших тугоплавких елементів методами порошкової металургії. При цьому акцент ставився на економії при вичерпних природних запасах з досягненням великої економічної незалежності від країн-експортів [4; 11]. А. Фляйшандерль та Г. Ендеман розробляли економічно вигідні технологічні аспекти переробки оксидних техногенних відходів [4; 11]. Х.Ю. Керкхофф та С.Г. Грищенко аналізували цінову ситуацію на світовому ринку сировинних матеріалів для спеціальної металургії. У результаті було виявлено нестабільність цін, зі стрибкоподібними їх змінами, тенденціями до їх підвищення, що призводить до ускладнення налагодження довгострокових зв'язків з постачальниками й нестабільності забезпечення [9].

II. Постановка завдання

Дефіцит коштів для фінансування технічного розвитку та організації виробництва на більшості підприємств металургійного комплексу ускладнює впровадження у край необхідних заходів зі скорочення викидів шкідливих речовин. Ефективність витрат на охоронні заходи, визначена розрахунком економічного збитку, завданого народному господарству [6–8], не дає змоги повною мірою показати реальний економічний ефект від впровадження відповідних заходів.

Ставиться завдання поглиблення досліджень у напрямі одержання нових легуваль-

них елементів із сировини, удосконалення методики економічного оцінювання їх ефективності, аналізу факторів, які впливають на собівартість цільової продукції, та оцінювання запропонованих техніко-економічних рішень.

III. Результати

Зважаючи на обмеженість запасів сировинних джерел тугоплавких та корозійностійких елементів (їх вистачає на 2–5 десятиріч) [13; 14], особливої значущості набуває вирішення завдань з їх утилізації з відходів діючих підприємств. Виконані дослідження та виробничі впровадження технології виробництва порошкових швидкоріжучих сталей з використанням сплаву для легування та розкиснення дали змогу вирішити завдання утилізації тугоплавких легуючих елементів з оксидних та дрібнодисперсних металевих відходів, створених в обробних переділах. Розроблені оптимальні склади шихтових матеріалів для виплавлення сталі, маючи заздалегідь підготовлену вторинну сировину. Це дало змогу уточнити методику розрахунку економічного ефекту з урахуванням конкретних показників, отриманих у промислових умовах.

У разі впровадження розробленого складу шихти для виплавлення швидкоріжучої сталі знижуються витрати дорогих матеріалів легувальних відходів відповідних груп і паспортних заготівель, феросплавів та легувальних металевих матеріалів, розкисників і навугледувача.

Сума економічного ефекту визначена з розрахунку використання сплаву за кожною маркою сталі, яка виплавляється, з порівнянням на плавку без сплаву з відходів окалини й стружки. За цінами використаних відходів і феросплавів за марками розраховані витрати на плавку. Ціна виготовленого сплаву розрахована залежно від використаних марок сталі.

Етапом визначення суми економічного ефекту є розрахунок коефіцієнта витрат, які отримані на основі даних використання нового матеріалу в умовах цеху порошкової металургії. Збільшення кількості сплаву в шихті при виплавленні швидкоріжучої сталі зменшує витрати легувального елемента на одиницю вмісту елемента в сталі.

Суму економічного ефекту для граничних значень вмісту сплаву в шихті розраховують за формулою:

$$E = K_1 \sum_{i=1}^n C_i K_1 - K_2 \sum_{j=1}^m C_j K_j, \quad (1)$$

де E – сума економії на 1 т сталі, грош. од.;
 $i = 1, 2, 3, \dots, n$ – кількість видів шихтових матеріалів з використанням сплаву;

C_i, C_j – ціна шихтових матеріалів відповідно до і після застосування сплаву, частки од.,

K_1, K_2 – коефіцієнт витрат на шихтові матеріали відповідно до і після застосування сплаву.

Економія матеріалів, використаних на плавку, визначається за кожною виплавленою маркою з урахуванням обсягів виробництва сталі з використанням нового легувального матеріалу на основі вторинної сировини.

Наведена формула (1) оцінювання економічного ефекту дає змогу обґрунтувати технічні рішення, спрямовані на утилізацію легувальних елементів з відходів шляхом передчасної рафінуючої плавки з використанням плавлених продуктів у сталеплавильному виробництві. Залежно від джерел формування та видів відходів, їх фізико-хімічних властивостей, особливості передчасної підготовки, можливостей сфери їх використання, змінюються критерії оцінювання ефективності утилізації легувальних елементів. У цьому розумінні перспективним напрямом є отримання металізованих матеріалів у гетерогенних системах, які при незначних витратах на подрібнення й класифікацію можуть використовуватися як порошок для зварювального виробництва [15–17]. При цьому є можливим використання декількох видів відходів.

На сьогодні загострений дефіцит вмісту хрому й (або) нікелю в порошках переживають підприємства, які спеціалізуються на випуску зварювальних металів. Для того, щоб вирішити цю проблему, були випробувані склади шихти й технологічні умови отримання порошків сталі, легуваних хромом та нікелем, які одержані методом відновлення.

Зварювальні шви, які виконані дослідними електродами на основі вторинної сировини, мають показники стійкості характеристик на рівні стандартних чи перевищують їх. Витрати на виготовлення цих електродів значно нижчі, якщо порівнювати з витратами на випуск вітчизняної промисловості.

При впровадженні запропонованого технічного рішення зростає ступінь утилізації легувальних елементів (за рахунок використання в шихті відходів, які мають різні джерела формування), якість порошків і ступінь засвоєння легувальних елементів при використанні порошків у зварювальному виробництві.

Для розрахунку суми економічного ефекту використовують техніко-економічні показники базового варіанта й показники запропонованого варіанта використання шихти для отримання порошків сталі методом відновлення із зарахування діючих цін на всі компоненти шихти. Суму річного економічного ефекту ($E_{річ}$) розраховують за формулою:

$$E_{річ} = \left[\left(\left(\frac{\sum_{i=1}^n (a_i)}{k_j} \right) \times C_i + \sum_{j=1}^m a_j \times C_j \right) - \left(\frac{\sum_{e=1}^z (B_e)}{K_e} \right) \times C_e + \sum_{j=1}^G B_j \times C_i \right] \times A - E_n (K_e + K_n), \quad (2)$$

де $i = 1, 2, 3, \dots, n$ – кількість видів матеріалів, легованих хромом та нікелем, взятих з базового варіанта;

$j = 1, 2, 3, \dots, m$ – кількість видів інших матеріалів, взятих з базового варіанта;

a_i, a_j – витрати матеріалів шихти, взятих з базового варіанта відповідно легованих хромом та нікелем, й інших матеріалів, т/т;

$Ц_i, Ц_j$ – ціна матеріалів шихти, взятих з базового варіанта, відповідно легованих хромом та нікелем, й інших матеріалів, кг/т;

K_i – коефіцієнт засвоєння легувальних елементів відомої шихти;

$e = 1, 2, 3, \dots, z$ – кількість видів матеріалів запропонованої шихти;

$j = 1, 2, 3, \dots, G$ – кількість видів інших матеріалів запропонованої шихти;

B_e, B_j – витрати матеріалів запропонованої шихти, відповідно легованих хромом і нікелем, й інших матеріалів, т/т;

$Ц_e, Ц_j$ – ціна матеріалів запропонованої шихти відповідно легувальних хромом і нікелем, й інших матеріалів, грош. од./т;

K_e – коефіцієнт засвоєння легувальних елементів запропонованої шихти;

A – річний обсяг випуску запропонованої шихти;

K_e – додаткові капітальні вкладення при впровадженні запропонованої шихти, грош. од./т;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності;

K_n – витрати, пов'язані з дослідженням запропонованої шихти, грош. од.

При використанні порошків в електродному покритті як легувальні матеріали, отримані шляхом металізації оксидних відходів у гетерогенних системах, у розрахунках ефективності їх використання потрібно враховувати сумарні витрати на їх отримання, у тому числі на розмел, розсів, класифікацію, магнітну сепарацію й на інші види підготовки.

Для розрахунку економічного ефекту, отриманого при використанні корозійностійких елементів як компонентів електродного покриття у виробництві зварювальних електродів, необхідно врахувати витрати на виробництво стандартних електродів того самого призначення, орієнтуючись на оптову ціну цих матеріалів. Розрахунок виконують за сумою складових компонентів, потім визначаються витрати з виготовлення електродів. Суму річного економічного ефекту розраховують за формулою:

$$E_{річ} = (S_1 - S_2) \times A - E_n \times K, \quad (3)$$

де S_1, S_2 – витрати на вироблення 1 т відповідно стандартних електродів і розроблених із застосуванням легувальних порошків, отриманих на основі вторинної сировини, грош. од./т;

A – річний обсяг виробництва електродів із застосуванням розробленого електродно-

го покриття, до складу якого входить передчасно підготовлена вторинна сировина, т;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності;

K – додаткові капітальні вкладення на розробку та впровадження нових зварювальних матеріалів, грош. од.

За запропонованою методикою оцінювання економічної ефективності технічних рішень щодо одержання матеріалів із вторинної сировини й утилізації легувальних елементів із техногенних відходів як приклад наведено заключну частину розрахунку економії використання попередньо підготовленого сплаву з відходів окалини й стружки швидкокорізальних сталей.

Після розрахунків за формулами (1) і (2) визначимо додаткові витрати на додаткові операції з підготовки брикетованого сплаву на весь обсяг (9360 кг сплаву) – 56 864,81 дол. США. Тоді на 1 кг сплаву:

$$56864,81 \div 9360 = 6,075 \text{ дол. США/кг.}$$

На 1 т 6075,3 дол. США/т, з них:

- розмол вуглецевого відновника – $0,11 \times 6075,3 = 668,28$ дол. США;
- вартість вуглецевого відновника – $0,17 \times 6075,3 = 1032,8$ дол. США;
- класифікація й усереднення некондиційної за хімічним та гранулометричним складом – $0,24 \times 6075,3 = 1458,07$ дол. США;
- змішування та усереднення складу в змішувачі, що обігривається, – $0,16 \times 6075,3 = 972,05$ дол. США;
- брикетування вихідних компонентів шихти й сушка брикетів – $0,25 \times 6075,3 = 1518,81$ дол. США.

Тоді загальна економія ($E_{заг}$) на весь обсяг виплавленої сталі з використанням брикетованого сплаву становитиме:

$$\begin{aligned} E_{заг} &= E_{1 \text{ Р6М5К5}} \times A_1 + E_{2 \text{ Р6М5Ф3}} \times A_2 - 3 = \\ &= 1920,18 \times 1600 + 1857,5 \times 2400 - 56\,864,8 = \\ &= 71\,604\,439,19, \text{ округлено до } 71,6 \text{ млн дол. США,} \end{aligned}$$

де $E_{1 \text{ Р6М5К5}}$ та $E_{2 \text{ Р6М5Ф3}}$ – економія виплавки сталі з використанням брикетованого сплаву для легування марок сталі Р6М5К5 та Р6М5Ф3;

A_1 та A_2 – обсяги виплавленої сталі з використанням брикетованих легувальних матеріалів.

IV. Висновки

Удосконалено методику оцінювання економічного ефекту від розроблених технологічних рішень з утилізації тугоплавких легувальних елементів з оксидних та дрібнодисперсних “забруднених” відходів виробництва швидкокоріжучої сталі й отримання порошкової сталі, легованої важкими елементами.

Установлено величину економічного ефекту залежно від факторів, які впливають на собівартість отриманих нових матеріалів різного призначення: для вирощання в сталевих

плавильному виробництві й у виробництві зварювальних електродів.

Список використаної літератури

1. Григорьев С.М. Использование циклонной пыли в производстве железного порошка методом восстановления / С.М. Григорьев, Л.Н. Игнатов, А.Н. Сытник // Сталь. – 1987 – № 8. – С. 88–90.
2. Григор'єв С.М. Утилізація циклонних відходів легованої сталі методами порошкової металургії / С.М. Григор'єв, В.І. Сидоренко, Є.Н. Архипенкова // Раціональне використання, охорона, репродукція біологічних ресурсів та екологічне виховання : тез. доп. республ. конф. 27–29 вересня 1988 р.). – Запоріжжя, 1988. – С. 243–244.
3. Григор'єв С.М. Ресурсо- та енергозбереження в регіональній економічній політиці на прикладі утилізації легувальних елементів з техногенних відходів виробництва прицевійних сплавів / С.М. Григор'єв, Я.О. Зубрицька // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 5. – С. 61–65.
4. Эндеман Г. Образование пыли, окислы и шлама и их утилизация на металлургических заводах Германии / Г. Эндеман, Х.Б. Люнген, К.Д. Вупперман // Черные металлы. – 2007. – № 2. – С. 49–56.
5. Григор'єв С.М. Стратегічні й тактичні напрями ресурсо- та енергозбереження в металургії важкотопких легувальних матеріалів і спеціальних сталей / С.М. Григор'єв // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 70–76.
6. Временная типовая методика определения экономической эффективности выполнения природоохранных мероприятий и оценки экономического сбыта, нанесенного народному хозяйству загрязнением окружающей среды. – М. : Экономика, 1986. – 95 с.
7. Сахаев В.Г. Економіка природо-використання та охорони навколишнього середовища / В.Г. Сахаев, Б.В. Щербицкий. – К. : Вища школа. Головне видавництво, 1987. – 263 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
9. Лейтман М.С. Тугоплавкие металлы: состояние рынка и перспективы применения в России / М.С. Лейтман // Сталь. – 2008. – С. 47–50.
10. Крогерус Х. Технология производства феррохрома фирмы Outokumpu: экономическая эффективность и высокая производительность / Х. Крогерус, П. Ойкаринен // Черные металлы. – 2003. – № 12. – С. 23–31.
11. Хунгер Й. ZEWA – Новый металлургический процесс для производства ценных материалов из промышленных отходов / Й. Хунгер, А. Фляйшандерль, У. Женнари, Ж. Борле [и др.] // Черные металлы. – 2005. – № 6. – С. 33–40.
12. Грищенко С.Г. Мировой финансово-экономический кризис и металлургия / С.Г. Грищенко // Сталь. – 2009. – № 2. – С. 68–71.
13. Керкхофф Х.Ю. Взрыв цен на сырье – угроза экономическому подъему / Х.Ю. Керкхофф // Черные металлы. – 2010. – № 10. – С. 61–66.
14. Григорьев С.М. Техничко-экономические показатели развития металлургии губчатых и порошковых лигатур на примере металлизированного молибденового концентрата / С.М. Григорьев // Черные металлы. – 2005. – № 3. – С. 26–29.
15. Григор'єв С.М. Оптимізація техніко-економічних показників виплавки сталі в індукційній печі з використанням хромовмісних брикетів / С.М. Григор'єв, С.Ю. Білим // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 89–92.
16. А.С.1069969 СССР, МКИ³ В22К 35/365, № 3466284 / 25–37 / Н.С. Гамов, П.П. Лазебнов, С.М. Григорьев. – Заявл. 09.07.82 // Оpubл. 30.01.84. Открытия. Изобрет. Бюл. № 7. – С. 49.
17. Патент Украины. 19114, МКИ С22С 35/00. № 4807379 / SU / С.М. Григорьев, М.П. Ревун, А.Н. Пивень [и др.] // Заявл. 29.03.93. Оpubл. 25.12.97. Бюл. № 6. – С. 14.

Стаття надійшла до редакції 08.01.2014.

Григорьев С.М. Некоторые тактические мероприятия повышения эффективности ресурсосбережения в металлургии специальных сталей

В статье выполнена оценка экономической эффективности технических решений по получению материалов из вторичного сырья по усовершенствованной методике и установлена величина экономического эффекта в зависимости от факторов, влияющих на себестоимость новых легирующих материалов.

Ключевые слова: ресурсосбережение, эффективность, расходные коэффициенты, экономика материалов, утилизация.

Grigoriev S. Some tactical activities increase efficiency in resource metallurgy of special steels

The article estimated the economic efficiency of technical solutions for the production from secondary raw materials by improved methodology. Installed the value of the economic effects depending on the factors that affect the cost price obtained new alloying materials.

One of the main sources of high ecological tension, formation technogenic waste representing industrial interest and damage to the environment and human health, are enterprises of the metallurgical complex. However, these productions are lost valuable components and alloying elements.

Perspective directions of increase efficiency of the through use of minerals and recycling of alloying elements from industrial waste prefer methods of powder metallurgy. Special urgency solving these problems in the domestic steel industry acquires utilization technology of refractory and rare alloying elements, the lack of which is executed through imports. There are no mineral resources bases for their production in Ukraine. The current research and accumulated some experience in their recover from industrial waste and the use of special steels in metallurgy demonstrating the high efficiency of the proposed technical solutions.

Famous methods of estimation of economic efficiency does not account for, in many cases the factors that are being developed in the implementation and increasing the volume of processing of industrial waste by powder metallurgy.

Present work is devoted to improve the methodology of economic evaluation of technical solutions for recycling alloying elements from technogenic raw materials, the method takes into account factors that have been developed to solve the problem recycling refractory oxide of the alloying elements and fine-dyspersated waste generated in the processing redistributions. These factors should include a comparison of the change materials for smelting of ferroalloys using standard and additional introduction, alloy for deoxidation and alloying on the basis technogenic waste.

Key words: resource efficiency, consumption ratios, material saving, recycle.

УДК 338.33

Л.О. Жилінськакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**РОЗРОБКА КОМПЛЕКСУ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Запропоновано методику оцінювання конкурентоспроможності підприємства, що враховує потенційну конкурентоспроможність і ефективність економічної діяльності підприємства. Методика дає можливість отримувати кількісну характеристику рівня конкурентоспроможності й зіставляти конкурентоспроможності підприємств різних галузей і регіонів. У зв'язку із цим для підвищення конкурентоспроможності підприємств промисловості потрібне застосування програмно-цільового підходу, який найбільш послідовно й ґлибоко виявляється за допомогою розробки та практичної реалізації цільових програм.

Ключові слова: конкурентоспроможність, розвиток, програма, програмно-цільовий підхід, діяльність, управління, конкурентні позиції.

I. Вступ

Одним з найважливіших чинників, що визначають розвиток форми й методів конкурентної боротьби, є глобалізація. У процесі глобалізації надзвичайно загострилася конкуренція між підприємствами за ринки збуту своїх товарів, іноземні інвестиції, інновації й нові технології. Глобалізація є необоротним процесом, що суттєво змінює умови господарювання підприємств. Результатом дії механізму конкуренції є селекція товаровиробників, заснована на їх конкурентоспроможності, обладнанні ключовими ресурсам, компетенціями. У зв'язку із цим виникає проблема забезпечення конкурентоспроможності російських підприємств у нових умовах, пов'язаних з процесом глобалізації. Посилення конкуренції між підприємствами на різних ринках товарів і послуг зумовило потребу в дослідженні основних характеристик конкурентоспроможного розвитку підприємств, чинників, що впливають на їх конкурентоспроможність і можливості підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах міжнародного поділу праці. Таким чином, з теоретичної й прикладної точки зору актуальною стає розробка системи формування конкурентоспроможності підприємств, створення методики оцінювання конкурентоспроможності підприємств і заходів щодо підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах глобалізації.

Теоретичним, методичним і прикладним дослідженням конкурентоспроможності присвячені наукові праці багатьох видатних економістів. Із зарубіжних авторів можна назвати таких учених, як: І. Ансофф, Г. Ассель, Б. Асхайм, Ф. Вирсема, Дж. Данніг, А. Ізаксен, Р. Каплінські, К. Перес, М. Портер,

Е. Райнерт, К. Фримен, Дж. Хамфрі, Х. Шмітц, М. Енрайт та ін. Серед вітчизняних учених значний внесок у розвиток концепцій конкуренції й конкурентоспроможності зробили Г.Л. Азоєв, Ю.П. Анісін, М.К. Бандман, О.Н. Белєнов, О.С. Віханський, Т.Н. Гоголева, А.П. Градів, А.А. Динкін, С.В. Ємельянов, Ю.В. Куренков, І.В. Пилипенко, О.Г. Туровець, Р.А. Фатхутдінов, В.Н. Ейтингон, Ю.І. Юданов. Водночас, низка методологічних і практичних запитань, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності в умовах глобалізації, продовжує залишатися недостатньо дослідженими й розробленими. Конкурентоспроможність підприємства розглядається з позицій вищого керівництва й власників підприємства, але не враховується його соціально-економічне значення. Залишається недооціненою роль громадських і державних інститутів у підвищенні конкурентоспроможності підприємства.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в розробленні комплексу заходів щодо підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах глобалізації. У зв'язку із цим для підвищення конкурентоспроможності підприємств промисловості потрібне застосування програмно-цільового підходу, який найбільш послідовно й ґлибоко виявляється за допомогою розробки та практичної реалізації цільових програм.

III. Результати

Терміни "програмно-цільові методи", "програмно-цільове управління" набувають дедалі більшої популярності в сучасній економічній літературі. Під програмою розуміють сукупність намічених дій, операцій, процедур, пов'язаних спільністю вирішуваної проблеми, завдання, що підлягають послідовному виконанню.

Під метою розуміють бажаний, очікуваний результат якої-небудь діяльності, досяжний у межах деякого інтервалу часу. Програмно-цільовий підхід включає безліч методів вирішення проблем, що виникають у різних сферах господарської діяльності підприємств. Програмно-цільовий підхід спрямований на вирішення великих і складних проблем за допомогою вироблення та проведення системи програмних заходів, орієнтованих на цілі, досягнення яких забезпечує вирішення виниклих проблем.

Програмно-цільовий підхід застосовують найчастіше в умовах наявності роблемних ситуацій, що не знаходять свого вирішення в інерційному режимі функціонування й розвитку програмованої системи. Іншими словами, цей підхід використовують, якщо проблема не усувається в процесі природного функціонування системи, а має тенденцію до загострення.

На думку Б.А. Райзберга і А.Г. Лобко [4], серцевину цього підходу становить перехід від сукупності системно організованих цілей і завдань до системи програмних дій для досягнення цілей, вирішення цільових завдань, що призводить до послаблення або зняття проблеми. Суть програмно-цільового методу полягає в побудові програми ціле-реалізуючих дій за допомогою виконання набору процедур, що формують їх склад і дають змогу переконатися в тому, що намічені заходи приводять до досягнення поставлених цілей. При цьому виникає необхідність забезпечувати узгодженість постановки програмних цілей і формованих програмних заходів з їх досягнення протягом встановленого часу при заданих ресурсних можливостях і обмеженнях.

Крім того, важливою характерною рисою програмно-цільового підходу до вирішення складних соціально-економічних проблем є його пристосованість до пошуку ефективних, економічних варіантів проблемних рішень. Це пов'язано з тим, що в процесі взаємного узгодження цілей, програмних заходів і ресурсних потреб здійснюється не лише їх взаємоув'язка, а й варіантний аналіз шляхів вирішення проблеми та видів використовуваних для цього ресурсів.

З теоретичних досліджень і багаторічного вітчизняного та зарубіжного досвіду випливає, що найбільш успішною формою реалізації програмно-цільового підходу в управлінні об'єктами й процесами соціально-економічної природи, найбільш універсальним інструментом програмно-цільового управління є цільові програми [1].

Поняття "цільова програма", "цільова комплексна програма" становить основну категорію програмно-цільового планування й управління. У багатьох працях, присвячених програмно-цільовому підходу, по-різно-

му подано визначення цього поняття, проте, відмінності пропонованих формулювань, за рідкісними винятками, не мають принципового характеру. Більшість дослідників програмно-цільового планування й управління включають у визначення програми ознаку її цілеспрямованості на вирішення певної проблеми [2]. Під цільовими програмами часто розуміють систему або комплекс заходів і адресних завдань, пов'язаних за ресурсами, виконавцями та термінами здійснення [2; 3; 5]. У нормативних документах, що регламентують розробку й реалізацію цільових програм, вказано на те, що цільові програми є пов'язаними за ресурсами, виконавцями й термінами здійснення комплексу науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, соціально-економічних, організаційно-господарських та інших заходів, що забезпечують ефективне вирішення завдань з державного, економічного, екологічного й культурного розвитку. Принципово важливою є вказівка на те, що цільові програми є ефективним засобом комплексного, усебічного вирішення порушених проблем, а також покликані забезпечувати можливість повного охоплення всіх заходів, необхідних для їх вирішення [2; 3].

Однією з основних проблем вітчизняних підприємств є зниження їх конкурентоспроможності. На нашу думку, особливу роль у вирішенні проблеми підвищення конкурентоспроможності мають відігравати цільові програми підвищення конкурентоспроможності, які розробляються та реалізуються на рівні підприємств, регіонів і галузі.

Під цільовою програмою підвищення конкурентоспроможності ми розуміємо сукупність узгоджених за змістом, скоординованих у просторі й часі, забезпечених матеріальними, трудовими, фінансовими, інформаційними ресурсами, затверджених та узгоджених керівництвом підприємств і представниками органів влади, намічених до планомірного проведення різнохарактерних заходів (дій), спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Водночас доводиться констатувати, що методичні положення програмно-цільового планування й управління не охоплюють усіх особливостей конкретних цільових програм і не враховують змін економічної ситуації та конкретних умов господарювання. Ще однією проблемою реалізації програмно-цільового підходу є відсутність чіткої послідовності при розробленні й реалізації програмних заходів, що, у свою чергу, призводить до неможливості досягнення поставлених цілей. Періодично трапляються ситуації, в яких виникли проблеми відразу, без глибокого аналізу, намагаються вирішити шляхом реалізації якої-небудь цільової програми. Трапляється й зворотне: не використовують програмно-цільо-

вий метод там, де він потрібний, намагаються обійтися звичними, але нерезультативними управлінськими рішеннями.

Виходячи з вищевикладеного, пропонуємо розглянути особливості процесу розроблення й реалізації цільової програми підвищення конкурентоспроможності, які визначають їх структуру та зміст. Потім на основі програмно-цільового методу управління буде сформована програма заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств промисловості.

Об'єктами цільового програмування в широкому значенні можуть виступати функціонування підприємств, зовнішнє середовище

підприємств, умови конкуренції та інституціональне середовище. Суб'єктів розроблення й реалізації програмно-цільових заходів можна класифікувати за декілька критеріями:

- за характером участі в програмно-цільових заходах – на розробників, виконавців і користувачів;
- за організаційно-правовим статусом – на підприємства, об'єднання підприємств (галузевої регіональні) та органи державної влади різних рівнів.

Послідовність розроблення й реалізації заходів щодо цільового програмування, запропонованого автором, подано в табл. 1.

Таблиця 1

Етапи розроблення й реалізації цільової програми підвищення конкурентоспроможності підприємства

Етапи	Реалізація цільової програми
1	1. Виявлення проблемної ситуації. 2. Аналіз проблемної ситуації, попереднє формулювання проблеми щодо підвищення конкурентоздатності. 3. Подання проблеми на розгляд комітету з підвищення конкурентоспроможності. 4. Аналіз зв'язку проблеми щодо конкурентоспроможності з іншими проблемами підприємства. 5. Оцінювання можливості вирішення проблеми без застосування програмно-цільового методу. 6. Визначення укрупнених цілей і завдань цільової програми підвищення конкурентоспроможності. 7. Розгляд керівництвом підприємства звіту комітету з конкурентоспроможності й прийняття рішення про розробку цільової програми. 8. Виявлення можливих напрямів вирішення проблеми. 9. Оцінювання приблизних обсягів необхідних ресурсів і термінів вирішення порушеної проблеми. 10. Оцінювання основних характеристик майбутньої цільової програми. 11. Формування звіту про доцільність розроблення цільової програми для вирішення цієї проблеми. 12. Визначення сфер функціональної діяльності підприємства, охоплених програмою
2	1. Формування проекту завдання на розробку й здійснення цільової програми підвищення конкурентоспроможності і, його розгляд і затвердження. 2. Деталізація цілей цільової програми підвищення конкурентоспроможності. 3. Визначення способів досягнення поставлених цілей, формування альтернативних заходів і визначення ресурсних вимог за варіантами. 4. Виділення укрупнених варіантів проекту цільової програми підвищення конкурентоспроможності. 5. Формування системи критеріїв вибору найкращого з поданих проектів цільових програм. 6. Оцінювання й вибір оптимального варіанта проекту цільової програми. 7. Ухвалення рішення керівництвом про узгодження проекту цільової програми 8. Розгляд проекту цільової програми підвищення конкурентоспроможності спільно з отриманими оцінками. 9. Оцінка ймовірних результатів реалізації сформованого проекту цільової програми. 10. Формування складу й відповідальних виконавців цільової програми і їх завдань. 11. Формування проекту положення про систему управління цільовою програмою. 12. Детальне конкретне опрацювання вибраного варіанта проекту цільової програми
3	1. Інформування всіх учасників цільової програми підвищення конкурентоспроможності. 2. Впровадження цільової програми підвищення конкурентоспроможності, здійснення необхідних програмних заходів. 3. Встановлення механізму контролю над ходом виконання цільової програми. 4. Оцінювання ефективності реалізованих заходів (короткостроковий і середньостроковий періоди). 5. Аналіз впливу реалізованих заходів цільових програм на зміну конкурентоспроможності підприємства. 6. Здійснення послідовних програмних заходів і їх оцінювання (довгостроковий період)

На увесь період розроблення й реалізації цільової програми необхідно створювати спеціальний орган управління, функції якого охоплювали б такі питання, як організація та планування робіт, координація діяльності всіх виконавців, облік й контроль за виконанням програмних заходів. Базою при його створенні може бути той підрозділ, для якого розроблена програма.

Для управління цільовою програмою підвищення конкурентоспроможності запропоновано створювати координаційні комітети. Базою для формування цих органів управління можуть бути підприємства, галузеві об'єднання виробників, виконавчі органи влади, що відповідають за промислове ви-

робництво. Керівник комітету й усі члени комітету координують і контролюють декілька напрямів підвищення конкурентоспроможності. Найвідповідальніші, значущі й ключові питання керівництва цільовою програмою підвищення конкурентоспроможності приймаються більшістю голосів координаційного комітету.

Важливим є питання висунення керівників основних функціональних напрямів. На підприємстві ці напрями можуть очолювати провідні фахівці централізованих служб заводу управління. Кожен із цих керівників підпорядковується одному із членів координаційного комітету й має у своєму підпорядкуванні відповідальних виконавців безпосере-

дніх учасників реалізації програмних заходів. Основні функціональні напрями цільової

програми підвищення конкурентоспроможності підприємства подано на рис. 1.

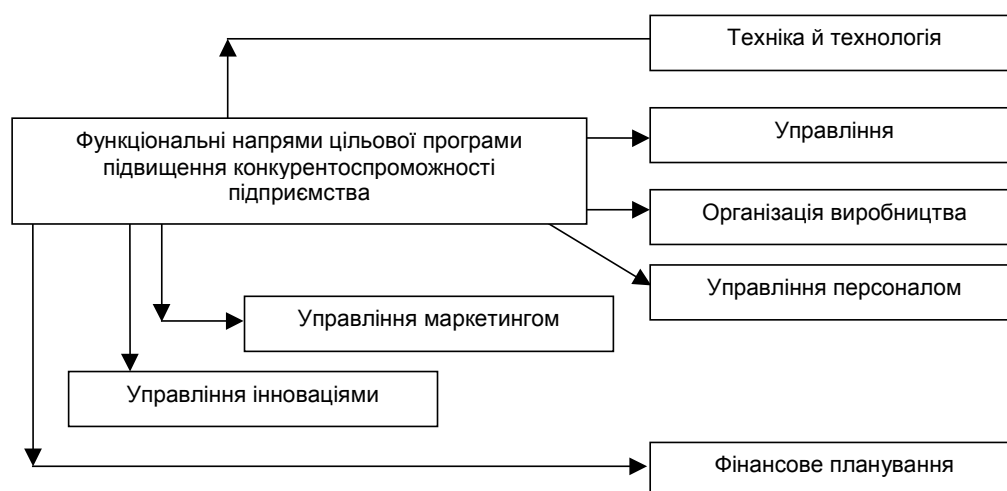


Рис. 1. Функціональні напрями цільової програми підвищення конкурентоспроможності підприємства

Склад конкретних заходів функціональних напрямів цільової програми підвищення конкурентоспроможності може відрізнятися на підприємствах і визначається актуальними проблемами конкурентоспроможності підприємств.

Взаємозв'язки суб'єкта й об'єкта управління цільової програми підвищення конкурентоспроможності подано на рис. 2.

Це пояснюється тим, що начальники підрозділів мають якнайповнішу інформацію про своїх підлеглих, що дає змогу зробити їм правильний вибір і відібрати найбільш гідних співробітників як відповідальних виконавців програми. Після затвердження конкретних кандидатур необхідно формально виділити цих співробітників серед іншого персоналу, що особливо необхідно для підтвердження пріоритетності виконання робіт з реалізації заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємств. При цьому слід сказати, що затверджені відповідальні виконавці програмних заходів фактично возглавляють цю діяльність у своїх підрозділах.

Побудуємо математичну модель впливу чинників середовища підприємств на їх конкурентоспроможність. Об'єктом дослідження є вітчизняні підприємства шинної промисловості, проте ця методика застосовна й для дослідження конкурентоспроможності підприємств інших галузей. При проведенні опитування на підприємствах доцільно використовувати переважно якісні показники, оскільки вони меншою мірою містять комерційну таємницю підприємства й об'єктивно визначають конкурентоспроможність підприємства, незважаючи на масштаби діяльності. Перевагами цієї методики є відносна простота отримання даних для аналізу,

комплексний характер обстеження діяльності підприємства, переважне використання об'єктивних даних для оцінювання становища підприємства. Показники конкурентоспроможності підприємства згруповані в дві категорії: індикатори конкурентоспроможності (результуючі показники) і чинники (аргументи) конкурентоспроможності. Зовнішні чинники поділені на галузеві й регіональні, згідно із системою конкурентоспроможності підприємства.

Джерелами даних для аналізу стали звітні матеріали підприємств (квартальні й річні звіти емітентів, бухгалтерська звітність), статистичні дані, дані наукових досліджень окремих авторів, присвячені вивченню конкурентоспроможності підприємств промисловості.

Коефіцієнти кореляції показників підприємств шинної промисловості наведено в табл. 2.

Результати попереднього вивчення взаємного впливу цих показників подано в табл. 3.

Спочатку сформульовано гіпотези щодо впливу регіональних чинників на показники економічної діяльності підприємств: високий рівень безробіття дає підприємствам можливість знижувати витрати на оплату праці, що знижує зарплатомісткість виробництва й середній розмір оплати праці на підприємстві.

Гіпотеза підтвердилася щодо нижчої середньої заробітної плати (кореляція – 0,53), проте на структуру витрат (матеріало- і зарплатомісткість) рівень безробіття не впливає (відповідні коефіцієнти кореляції 0,27 і -0,27).

Результатів дослідження взаємозв'язку регіональних чинників зовнішнього середовища підприємства й показників економічної діяльності підприємств шинної промисловості подано в табл. 4.

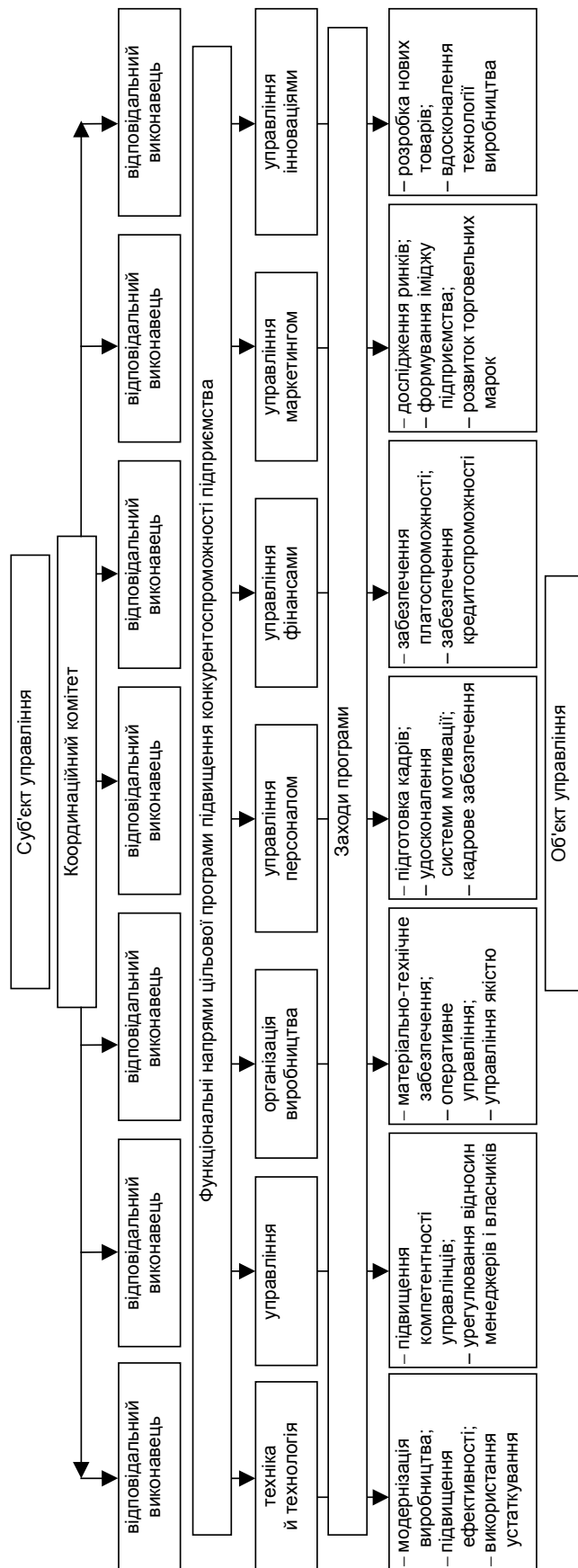


Рис. 2. Суб'єкт і об'єкт управління цільової програми підвищення конкурентоспроможності підприємства

Таблиця 2

Коефіцієнти кореляції показників підприємств шинної промисловості

Кореляція показників підприємств	Матеріально-місткість	Зарплато-місткість	Середня заробітна плата	Співвідношення власних і позичених коштів	Частка нематеріальних активів	Частка ринку	Рентабельність	Продуктивність праці (у натуральному вираженні)	Продуктивність праці (у вартісному вираженні)	Темп приросту випуску (у натуральному вираженні)
Зарплато-місткість	-0,66	1	0,52	1						
Середня заробітна плата	-0,32	0,19	1							
Співвідношення власних і позичених коштів	-0,17	0,06	0,06	1						
Частка нематеріальних активів	0,06	-0,09	0,34	-0,18	1					
Частка ринку	0,13	-0,05	-0,05	0,15	-0,12	1				
Рентабельність	-0,01	0,23	-0,05	0,05	-0,23	0,23	1			
Продуктивність праці (у натуральному вираженні)	0,08	0,12	0,60	-0,14	0,37	-0,13	-0,22	1		
Продуктивність праці (у вартісному вираженні)	0,26	0,17	0,71	-0,13	0,39	0,29	-0,04	0,69	1	
Темп приросту випуску (у натуральному вираженні)	0,27	-0,13	0,12	-0,01	0,05	0,21	0,04	0,44	0,33	1
Темп приросту випуску (у вартісному вираженні)	0,25	-0,20	-0,07	-0,27	0,03	0,07	-0,04	0,18	0,23	0,43

Таблиця 3

Коефіцієнти кореляції між регіональними чинниками зовнішнього середовища підприємств

Чинник	Рівень безробіття	Податкове навантаження	Забезпеченість фінансовими засобами	Купівельна спроможність середньої з/пл
Податкове навантаження	-0,11	1		
Забезпеченість фінансовими засобами	-0,28	0,61	1	
Купівельна спроможність середньої з/пл	-0,19	0,30	0,37	1
Відношення інвестицій до ВВП	-0,41	0,26	0,01	0,62

Таблиця 4

Показники кореляції між показниками економічної діяльності підприємств і регіональними чинниками зовнішнього середовища

Показники економічної діяльності	Рівень безробіття	Податкове навантаження	Забезпеченість фінансовими засобами	Купівельна спроможність середньої з/пл	Відношення інвестицій до ВВП
Матеріаломісткість	0,27	0,06	0,06	-0,55	-0,42
Зарплатомісткість	-0,27	0,14	-0,06	0,76	0,78
Середня заробітна плата	0,53	0,11	0,16	0,56	0,68
Співвідношення власних і позикових засобів	-0,11	0,01	0,07	0,26	0,09
Доля нематеріальних активів	-0,13	0,16	0,36	0,09	0,03
Частка ринку	-0,06	-0,29	-0,38	0,15	0,29
Рентабельність	-0,03	-0,68	-0,45	-0,20	-0,07
Продуктивність праці (у натуральному вираженні)	0,11	0,06	0,02	0,01	0,21
Продуктивність праці (у вартісному вираженні)	-0,31	0,04	0,07	0,26	0,42
Темп приросту випуску (у натуральному вираженні)	0,16	-0,21	-0,22	-0,25	0,02
Темп приросту випуску (у вартісному вираженні)	0,20	-0,06	-0,18	-0,22	0,02

Це може бути ознакою того, що підприємства шинної промисловості в регіонах з відносно вищим безробіттям мають схильність до збереження кадрів, що призводить до зниження конкурентоспроможності виробництва.

Значущі показники кореляції спостерігаються між рівнем інвестицій і зарплатомісткістю, рівнем інвестицій і середньою заробітною платою на підприємстві (0,78 і 0,68 відповідно), що свідчить про те, що інвестиції в основному посилюють конкуренцію на ринку праці.

Попереднє вивчення показників конкурентоспроможності підприємств дало змогу виявити ряд закономірностей: спостерігається обернена залежність показників матеріало- і трудомісткості, пряма залежність зарплатомісткості й середньої заробітної плати по підприємству шинної промисловості, що свідчить про загострення міжгалузевої конкуренції на ринку праці. Спостерігається позитивна кореляція між показниками заробітної плати та продуктивністю праці в натуральному й вартісному вираженні. Також зроблено висновок про відсутність у підприємств шинної промисловості довготривалої практики з обліку нематеріальних активів, насамперед ділової репутації.

Вивчення регіональних чинників показало наявність взаємозв'язку між показниками рівня податкового навантаження й забезпеченості регіону фінансовими ресурсами, що

визначає зацікавленість регіональної влади в збільшенні податкового навантаження.

Вивчення впливу регіональних чинників на показники конкурентоспроможності підприємств полягало в розрахунку коефіцієнтів кореляції і, у разі отримання значущих показників, побудові рівняння залежності показників підприємства від регіональних чинників методом регресивного аналізу.

У результаті виявлено такі залежності:

1. Негативна залежність середньої заробітної плати від рівня безробіття, що описується рівнянням:

$$Y = 965,1 X^2 - 5810,8 X + 13577,$$

де Y – середня заробітна плата на підприємстві шинної промисловості, %;

X – рівень офіційного безробіття, %.

2. Пряма залежність зарплатомісткості, середньої заробітної плати й обернена залежність матеріаломісткості від купівельної спроможності середньої в регіоні заробітної плати. Рівняння регресії виглядають так:

$$Y1 = 2,36 X^2 + 0,83 X + 3,04,$$

$$Y2 = 4,88 X^2 - 29,75 X + 108,0,$$

де Y1 – зарплатомісткість, %;

Y2 – матеріаломісткість, %;

X – купівельна спроможність середньої заробітної плати, представлено як частку

від ділення середньої заробітної плати в регіоні на величину прожиткового мінімуму.

3. Обернена залежність між рентабельністю виробництва й регіональним податковим навантаженням описується рівнянням:

$$Y = 0,039 X^2 - 1,977 X + 29,048,$$

де Y – рентабельність, %;

X – частка регіональних податків у ВВП, %.

4. Пряма залежність середньої заробітної плати й зарплатомісткості від рівня інвестицій у ВВП описується регресійними рівняннями:

$$Y_1 = -1,38 X^2 + 409,6 X + 651;$$

$$Y_2 = -0,01 X^2 + 1,15 X + 0,68.$$

де Y_1 – середня заробітна плата на підприємстві, грн;

Y_2 – зарплатомісткість, %;

X – відношення інвестицій до ВВП, %.

IV. Висновки

Програмно-цільовий підхід є потужним інструментом вирішення управлінських завдань, що стоять перед підприємствами й галузями економіки. Проте в практичній реалізації цього методу наявний ряд системних недоліків. У зв'язку з цим необхідно розглянути можливість використання програмно-цільового підходу для підвищення конкурентоспроможності підприємств промисловості.

Розроблення цільової програми підвищення конкурентоспроможності включає три етапи: аналітичний, проектний і реалізаційний, закономірності яких розглянуті й вивчені. Функціональні напрями цільової програми підвищення конкурентоспроможності реалізуються за допомогою комплексу заходів, склад яких определяється органом управління.

Організаційний механізм формування й реалізації цільового програмування є розподілом повноважень і обов'язків суб'єктів управління цільової програми. Як органи, що ініціюють комплекс вищевикладених захо-

дів, виступає керівництво підприємств, колегальні органи внутрігалузових і міжгалузових об'єднань виробників, органи влади.

4. Розроблено модель впливу чинників середовища підприємств на їх конкурентоспроможність, де об'єктом дослідження є вітчизняні підприємства шинної промисловості. Ця методика може бути застосовна й щодо конкурентоспроможності підприємств інших галузей. При проведенні опитування на підприємствах доцільно використовувати переважно якісні показники, оскільки вони меншою мірою містять комерційну таємницю підприємства й об'єктивно визначають конкурентоспроможність підприємства, незважаючи на масштаби діяльності. Перевагами цієї методики є відносна простота отримання даних для аналізу, комплексний характер обстеження діяльності підприємства, переважне використання об'єктивних даних для оцінювання становища підприємства.

Список використаної літератури

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М. : ОАО "Типография "Новости", 2000. – 256 с.
2. Лейбkind А.Р. Проблемы методологии и организации разработки комплексных программ / А.Р. Лейбkind, Е.В. Руднева, Б.Л. Рудник. – М. : Наука, 1983. – 111 с.
3. Наука-производство (ЦКП-НП) : методические рекомендации по организационно-экономическому механизму формирования и реализации целевых комплексных программ цикла. – М. : Система, 1991. – 221 с.
4. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 2003. – 480 с.
5. Франчук В.И. Основы построения организационных систем / В.И. Франчук. – М. : Экономика, 1991. – 111 с.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2014.

Жилинская Л.О. Разработка комплекса мероприятий по повышению конкурентоспособности промышленных предприятий

Предложена методика оценки конкурентоспособности предприятия, учитывающая потенциальную конкурентоспособность и эффективность экономической деятельности предприятия. Методика позволяет получать количественную характеристику уровня конкурентоспособности и сопоставлять конкурентоспособность предприятий разных отраслей и регионов. В связи с этим для повышения конкурентоспособности предприятий промышленности целесообразно применение программно-целевого подхода, который наиболее последовательно и глубоко проявляется с помощью разработки и практической реализации целевых программ.

Ключевые слова: конкурентоспособность, развитие, программа, программно-целевой подход, деятельность, управление, конкурентные позиции.

Zhylynskaya L. Development of complex of measures is on the increase of competitiveness of industrial enterprises

Offered methods of estimation of competitiveness of enterprise which takes into account a potential competitiveness and efficiency of economic activity of enterprise. Methods enable to get quantitative

description of level of competitiveness and compare to the competitiveness of enterprises of different industries and regions. In this connection for the increase of competitiveness of enterprises of industry necessary application programmatic – having a special purpose approach which most consistently and deeply shows up by means of development and practical realization of the having a special purpose programs.

In addition, the important personal touch of the programmatic-having a special purpose going near the decision of thorny socio-economic problems is his adjusted to the search of effective, economic variants of problem decisions. It is related to that in the process of mutual concordance of aims, programmatic measures and resource necessities not only their взаємодія up but also variant analysis of ways of decision of problem and types of the resources used for this purpose is carried out.

Programmatic-having a special purpose approach is the powerful instrument of decision of administrative tasks which stand before enterprises and industries of economy. However there is a row of system defects in practical realization of this method. In this connection it is necessary to consider possibility of the use programmatic – having a special purpose approach for the increase of competitiveness of enterprises of bus industry.

Development of the having a special purpose program of increase of competitiveness includes 3 stages: analytical, project and realization, conformities to law of which are considered and studied. Functional directions of the having a special purpose program of increase of competitiveness of реалізуються are by means of complex of measures composition of which is determined by a management organ.

An organizational mechanism of forming and realization of the having a special purpose programming is distribution of plenary powers and duties of subjects of management of the having a special purpose program. As an organ, which initiates the complex of foregoing measures guidance of enterprises, collective organs of підприємств and inter-branch associations of producers, regional organs of power, can come forward.

Key words: competitiveness, development, program, programmatic-having a special purpose approach, activity, management, competition positions.

УДК 330.356.7: 338.26

Д.О. Мартиненко

аспірант
Класичний приватний університет**ПЛАНУВАННЯ ЯК СИСТЕМНИЙ ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО СПРЯМУВАННЯ МАРКЕТИНГУ**

У статті розглянуто планування маркетингової діяльності підприємства як системний процес формування перспективного спрямування маркетингу з урахуванням особливостей реалізації продукції на вітчизняному ринку. З цих позицій визначено мету цього планування, сформовано відповідні завдання та розроблено алгоритм процесу маркетингового планування з позиції системного підходу.

Ключові слова: планування маркетингової діяльності підприємства, системний підхід, ринок, реалізація продукції, перспектива розвитку.

I. Вступ

У сучасних умовах господарювання планування є важливою основою успішного функціонування підприємства. Навіть суто формальне планування надає переваги підприємству або організації. Спонукаючи керівників підприємства постійно думати про майбутнє, планування визначає цілі й політику підприємства, приводить до більш скоординованої роботи. Крім того, ретельне планування допомагає ефективно використовувати ресурси, передбачати зміни мікро- та макросередовища й оперативно реагувати на них, а також готує до непередбачуваних змін. Завдяки плануванню маркетингу підприємство завжди налаштоване на ринок з його тенденціями, на потреби покупців і дії конкурентів.

Теоретичні аспекти ефективного планування маркетингової діяльності висвітлено в працях зарубіжних науковців Л. Канторовича, К. Карасєва, Н. Кремера, В. Леонтьєва, Д. Мітчелла, Т. Савельєва та інших. Серед представників вітчизняної економічної науки, які зробили значний внесок у розвиток теорії та практики планування маркетингової діяльності промислових підприємств, слід виділити Н. Белоуса, Е. Богуславського, Н. Вавілова, В. Гейця, В. Забродського, Ю. Звягінцева, А. Кирина, Т. Клебанову, С. Олійника, В. Ситника, Р. Тяна та інших.

Проте підходи до системного застосування методів планування маркетингової діяльності, орієнтованих на споживача, залишаються недостатньо розробленими.

II. Постановка завдання

Метою статті є розвиток теоретичних засад розуміння планування маркетингової діяльності підприємства як системного процесу формування перспективного спрямування маркетингу з урахуванням особливостей реалізації продукції на вітчизняному ринку.

III. Результати

По суті маркетингове планування є складовою управлінського процесу створення та дотримання відповідності між цілями підприємства та його потенційними можливостями й шансами в процесах ринкової діяльності. Планування маркетингової діяльності підприємства означає розробку чіткої програми дій, яка дасть змогу керувати послідовністю, чіткістю та результатами змін з метою отримання бажаного прибутку за визначений період.

Сучасне маркетингове планування є комплексною системою, що включає стратегічне, тактичне та оперативне планування маркетингової діяльності. Воно являє собою систематичний процес, який включає оцінювання маркетингових можливостей і ресурсів, визначення цілей маркетингу й розробку плану впровадження й контролю заходів, які в сукупності забезпечують виробництво та реалізацію продукції, задоволення наявного попиту та майбутніх потреб цільового ринку [2].

У провідних країнах світу вважають, що без планування маркетингу жодна компанія не спроможна домогтися успіху, а більшість просто не зможуть вижити [4]. Тому воно є визначальною функцією маркетингового менеджменту. Маркетингове планування являє собою процес розробки й опису методів застосування всіх ресурсів підприємства для досягнення маркетингових цілей.

Кожне підприємство має в своєму розпорядженні певну сукупність специфічних ресурсів і має на меті визначені цілі, котрі змінюються в часі. Маркетингове планування використовується для сегментування ринку, визначення його стану, прогнозування його зростання і планування життєздатної ринкової частки всередині кожного сегмента.

Без планування маркетингу суттєво ускладнюється більшість процесів; управління дослідженнями і технологічними розробками;

розвитком компанії, управління розробкою нових продуктів; упровадження необхідних стандартів для постачальників; спрямування зусиль збутового персоналу на продаж товарів; постановка реальних цілей збуту; уникнення впливу конкурентів або змін на ринку.

Об'єктивна необхідність маркетингового планування викликана умовами жорсткої конкуренції, крім того, ринкова ситуація й економічне середовище постійно змінюються [1]. Тому, щоб вижити в таких умовах, необхідний план маркетингу. Він допоможе виграти конкурентну боротьбу, ширше розкрити власні можливості, адаптуватися на ринку й відчувати себе більш упевнено в динамічному і жорсткому середовищі сучасного підприємництва. Крім цього, підприємства, які не включають планування маркетингу до складу стандартних маркетингових процедур, можуть не мати можливостей для розвитку сталої конкурентної переваги на своїх ринках [3].

У цілому визначено такі принципові переваги застосування маркетингового планування:

- краща координація роботи великої кількості працівників;
- підвищена ймовірність визначення очікуваних подій;
- краща підготовленість до змін;
- мінімізація нерациональних дій щодо подолання несподіваних подій;
- поліпшення комунікації між співробітниками;
- зниження кількості конфліктів серед персоналу;
- систематичний аналіз перспективи;
- більш ефективне розподілення корпоративних ресурсів;
- забезпечення основ для постійного контролю за діяльністю.

Предметом маркетингового планування є вивчення можливостей використання в практичній діяльності щодо складання маркетингових прогнозів, проектів програм і планів, розробка методології та методики розв'язання різноманітних проблем маркетингового планування, а також організації його розробки і здійснення.

Об'єктом маркетингового планування є діяльність господарюючих суб'єктів, структурних елементів економіки з позицій їх діяльності, що пов'язує суб'єкта зі структурами в зовнішньому середовищі, та щодо використання, купівлі, продажу, впливу на продукцію і послуги.

Відповідно до предмета та об'єкта маркетингового планування його мета полягає в поліпшенні використання наявних ресурсів підприємства відповідно до установлених цілей маркетингу, укріпленні командного духу та єдності підприємства (покращення психологічного чинника) й досягнення намічених корпоративних цілей підприємства.

Ефективна організація маркетингового планування потребує чіткого визначення:

- об'єкта планування;
- конкретних працівників підприємства, які здійснюватимуть планування;
- терміну, на який планується маркетингова діяльність;
- банків статистичних даних, методик та моделей, з допомогою яких буде здійснюватися планування;
- послідовності дій у процесі планування;
- послідовності узгодження плану (після його розроблення чи одночасно з розробленням його окремих частин);
- спрямованості розробки плану;
- техніки планування (послідовна чи поточна, жорстка чи гнучка).

Маркетингове планування відбувається з дотриманням певних принципів (рис. 1). Зупинимось детальніше на кожному з них.

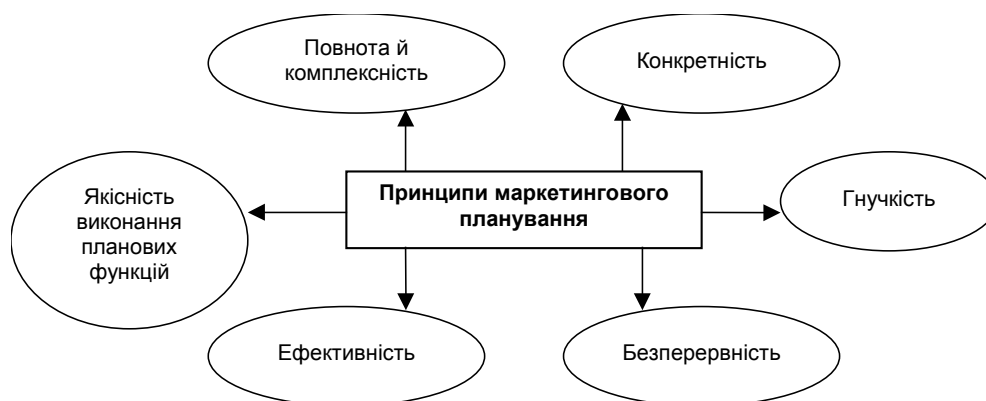


Рис. 1. Принципи маркетингового планування

Повнота й комплексність полягають у тому, що для прийняття запланованих рішень використовуються всі чинники, явища, події, ситуації у їх взаємозв'язку та відповідно до значущості, тобто реалізується ком-

плексний підхід. При цьому план охоплює всі напрями маркетингової діяльності підприємства.

Згідно з принципом конкретності, плани маркетингової діяльності розробляють на

конкретний період часу. Їх розраховують на чітко визначені ринки (сфери діяльності), а планові показники мають кількісний вираз із досить великим рівнем точності.

Гнучкість виявляється в пристосованості до змін навколишнього маркетингового середовища, що знаходить своє вираження в можливості внесення відповідних коректив у процес маркетингової діяльності.

Послідовність та узгодженість маркетингових дій протягом тривалого часу виявляється відповідно до принципу безперервності. Урахування цього принципу при маркетинговій діяльності забезпечує спадкоємність наступного маркетингового плану від попереднього.

Принцип ефективності полягає в тому, що витрати на маркетингове планування мають окупатися відповідними доходами і давати прибуток. Якісність виконання планових функцій означає зменшення перешкод щодо діяльності підприємства, оптимізацію роботи, координацію, систематизацію тощо [4].

У цілому завдяки маркетинговому плануванню можна:

- аналізувати ринок і передбачати ринкові тенденції. Компанія буде постійно “налаштована” на ринок з його тенденціями;
- бути в курсі потреб споживачів, глибоко й повно розуміти бажання покупців, у тому числі й потенційних покупців підприємства;
- знати про те, що роблять конкуренти, а також боротися і перемагати конкурентів;
- знати сильні і слабкі сторони свого підприємства порівняно з конкурентами;
- розробляти й налагоджувати виробництво конкурентоспроможних товарів;
- обґрунтовувати закладені у плані прогнози;
- визначати цілі та стратегії маркетингу;
- ефективно використовувати всі види наявних ресурсів;
- правильно реагувати на несподіваності на ринку з боку конкурентів;

- структурувати і балансувати маркетинговий комплекс (“маркетинг-мікс”);
- створювати максимальну мотивацію серед персоналу;
- оптимізувати використання всіх видів обмежених ресурсів;
- позиціонувати підприємство та продукцію з тим, щоб досягти стабільності й зростання на мінливих ринках.

Ураховуючи вищевикладене, слід зазначити, що планування маркетингу являє собою системний процес, який включає в себе оцінку маркетингових можливостей маркетингового комплексу і наявних ресурсів, визначення цілей маркетингу й розробку самого маркетингового плану. У цьому випадку маркетингова можливість являє собою сферу, що є привабливою для маркетингових дій підприємства і в якій воно буде мати конкурентну перевагу. В процесі планування має досягатися в заплановано періоді відповідність між цілями підприємства та його потенційними можливостями (ресурсами).

На рис. 2 зображено етапи процесу маркетингового планування на підприємстві. При цьому основні положення маркетингового планування зводяться до такого:

- планування маркетингу ґрунтується на аналізі тенденцій ринку покупців, конкуренції і можливостей;
- у процесі маркетингового планування виробляють стратегії, спрямовані на обслуговування найбільш корисних для підприємства споживачів;
- стратегії, розроблені при плануванні, мають бути сконцентровані на реальних перевагах підприємства, які сприймаються ринком;
- програма дій через маркетинг-мікс забезпечує впровадження розроблених маркетингових стратегій;
- на виконанні маркетингових програм концентрують усі необхідні ресурси.

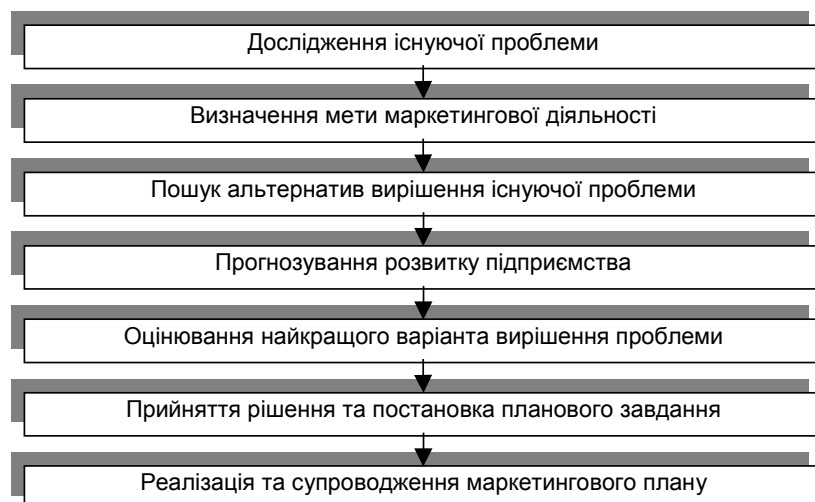


Рис. 2. Алгоритм процесу маркетингового планування з позиції системного підходу

Відповідно, процес маркетингового планування має включати виконання маркетингових досліджень усередині й зовні підприємства; проведення аналізу сильних і слабких сторін підприємства; припущення і прогнози щодо майбутньої діяльності підприємства; установлення маркетингових цілей; розробку чи вибір стратегій маркетингу; визначення маркетингових програм; складання бюджетів, а також перегляд результатів і цілей, стратегій і програм.

Слід навести основні завдання маркетингового планування, до яких належать такі:

- дослідження умов навколишнього бізнес-середовища та потенціалу підприємства;
- приведення потенціалу підприємства у відповідність до вимог навколишнього бізнес-середовища, потреб споживачів, обраних цільових ринків;
- визначення напрямів діяльності підприємства;
- розроблення заходів за окремими напрямками маркетингової діяльності підприємства, їх оптимальне поєднання в єдиний комплекс;
- деталізація та обґрунтування переліку конкретних маркетингових дій та їх послідовності;
- визначення того, хто, де, як і коли буде виконувати заплановані маркетингові дії і координувати їх;

- оптимізація використання ресурсів на підприємстві;
- прогнозування перспектив подальшого розвитку маркетингової діяльності підприємства.

Вирішення цих завдань дає підприємству можливість планувати його маркетингову діяльність з позиції системного процесу формування перспективного спрямування маркетингу з урахуванням особливостей реалізації продукції на вітчизняному ринку.

IV. Висновки

Результати проведеного дослідження свідчать, що процес маркетингового планування на підприємстві слід розглядати як системний процес формування перспективного спрямування маркетингу з урахуванням потенційних можливостей підприємства та особливостей вітчизняного ринку. Відповідно до цього визначено основні завдання маркетингового планування та запропоновано алгоритм цього процесу з позиції системного підходу.

Список використаної літератури

1. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. / О.А. Біловодська. – К. : Знання, 2010. – 332 с.
2. Данько Т.П. Управление маркетингом / Т.П. Данько. – М. : ЮНИС, 2011. – 334 с.
3. Диксон П. Управление маркетингом / П. Диксон. – М. : Бинум, 2008. – 388 с.
4. Ламбен Ж. Стратегический маркетинг / П. Диксон. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.

Стаття надійшла до редакції 17.02.2014.

Мартиненко Д.О. Планирование как системный процесс формирования перспективного направления маркетинга

В статье рассмотрено планирование маркетинговой деятельности предприятия как системный процесс формирования перспективного направления маркетинга с учетом особенностей реализации продукции на отечественном рынке. Исходя из этих позиций определена цель данного планирования, сформированы соответствующие задания и разработан алгоритм процесса маркетингового планирования с позиции системного подхода.

Ключевые слова: планирование маркетинговой деятельности предприятия, системный подход, рынок, реализация продукции, перспектива развития.

Martinenko D. Planning as the system task of forming of perspective direction of marketing

The modern marketing planning is the complex system that includes the strategic, tactical and operative planning of marketing activity. It shows itself it systematic process, that includes the evaluation of marketing possibilities and resources, determination of marketing purposes and development of plan of introduction and control of measures, which in an aggregate provide production and realization of products, satisfaction of present demand and future necessities of target market.

The objective necessity of the marketing planning is caused by the terms of hard competition, in addition a market situation and economic environment change constantly. That is why, to survive in such terms, necessary plan of marketing. In accordance with an object and object of the marketing planning his purpose consists in the improvement of the use of present resources of enterprise in accordance with the set marketing purposes, strengthening of command spirit and unity of enterprise (improvement of psychological factor) and achievement of the set corporate aims of enterprise.

In the article, planning of marketing activity of enterprise is considered as system task of forming of perspective direction of marketing taking into account the features of realization of products at the domestic market. From these positions certain goal of this planning, formed proper tasks and the algorithm of process of the marketing planning is developed from position of systems approach.

Key words: planning of marketing activity of enterprise, systems approach, market, realization of products, prospect of development.

УДК 331.101.262:31

Н.А. Мякотіна

кандидат економічних наук
Донецький державний університет управління**ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ІНДИКАТОРИ ТА МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ**

У статті проаналізовано підходи до оцінювання людського капіталу. Запропоновано методичний підхід до оцінювання розвитку людського капіталу за рахунок використання людських ресурсів, обґрунтовано індикатори. Розроблено математичну модель і методику розрахунку комплексного показника, визначено градації його рівня. Розраховано показники по Україні й регіонах.

Ключові слова: людський капітал, модель оцінювання, індикатори, комплексний показник, градації.

I. Вступ

Важливість ролі та значущість людського капіталу для сталого розвитку економіки й суспільства є загально визнаними. В умовах глобальної конкуренції людський капітал є основним фактором конкурентоспроможності економічних систем. Це зумовлює потребу в його оцінюванні, що має ґрунтуватися на відповідному методичному інструментарії.

У працях фундаторів економічної науки, таких як: Т. Вітстейн, Л. Дублін, Е. Енгель, А. Лотка, В. Петті, А. Сміт, У. Фарр та інші, в основному використовували метод вартісних оцінок: по-перше, щодо вартості "виробництва" людини (оцінювання реальних витрат, зазвичай на освіту); по-друге, щодо капіталізації заробітку індивідуума (оцінювання майбутнього потоку доходу – чистого або валового, приведенного до теперішнього моменту часу).

У сучасній світовій практиці оцінювання рівня розвитку людських ресурсів здійснюють за індексом людського розвитку – інтегральним індикатором на базі системи соціально-економічних показників (щорічно, починаючи з 1990 р., розраховується ООН). На національному рівні зазвичай індикатори доповнюються такими, що враховують особливості країни або мають важливе значення. Так, вітчизняна методика орієнтується на розрахунок базисних компонент людського капіталу для багатофакторного моделювання його розвитку. Емпіричні індикатори людського капіталу обґрунтовуються в наукових працях таких видатних учених, як В. Антонюк [1], О. Грішнова [2], А. Добринін [3], В. Соболева [4] та ін. Наукове співтовариство й далі активно працює над розробкою набору достовірних індикаторів для вимірювання цього популярного концепту, що зумовлює актуальність дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в обґрунтуванні індикаторів і розробці моделі комплексного оцінювання людського капіталу.

III. Результати

Під людським капіталом розуміють, з одного боку, сукупність виробничих здібностей сучасного працівника, знань загальноосвітнього та спеціального характеру, навичок, нагромадженого досвіду, що потребує витрат з боку держави, підприємств і самої людини на їх формування та постійне вдосконалення. У зв'язку із цим актуальною є оцінка людського капіталу у вимірах:

1) процесу поточного нагромадження людського капіталу (на основі витратного методу – індикатори розвитку);

2) сукупного людського потенціалу, капіталізації й реалізації якого опосередковується тенденціями загальноекономічного розвитку країни (на основі дохідного та індексного методів – індикатори використання);

3) людського капіталу як якісної його характеристики через структуру економічно активного населення (на основі індексного методу – індикатори використання людського ресурсу для розвитку людського капіталу).

У дослідженнях людського капіталу більшою мірою застосовують індикатори розвитку людського капіталу, оскільки статистичні дані щодо витрат на освіту є загальнодоступними. Між тим, оцінка людського капіталу за витратами на освіту хоч і дає змогу отримати результат у грошовому виразі, однак ще не свідчить про його якісні характеристики: за дослідженнями Л. Притчетта, кількісні зміни в цій сфері без забезпечення якісних перетворень не дають змоги досягти бажаного результату в країнах, що розвиваються, де на соціальні послуги й без того вже виділяється значна частка бюджетних коштів [5, с. 47–48].

Застосування індикаторів використання людського капіталу є більш проблематичним:

за наявності статистичних даних щодо доходів населення встановлення ступеня відповідності професійних знань і навичок заробітній платі потребує додаткових досліджень. Висока фрагментованість українського ринку праці призводить до різноманітності вимог до претендентів конкретних позицій, що не дає змоги вищепити чіткий набір індикаторів запитаних знань і навичок. Крім того, оскільки для роботодавця заробітна плата належить до витрат виробництва, то, враховуючи прагнення мінімізувати витрати, така оцінка людського капіталу, безумовно, має суто суб'єктивний характер.

Методологія оцінювання людського капіталу як якісних його характеристик недостатньо розроблена як через їх розмаїтість, так і утруднення в обчисленні для деяких з них. Так, виходячи з того, що розвиток продуктивних сил зумовлений рядом факторів, у тому числі збагаченням виробничого досвіду та трудових навичок працівників, їх трудової активності, підвищення рівня кваліфікації та професіоналізму тощо, то ці індикатори, що характеризують людський капітал і визначають його структуру, і повинні бути покладені в основу його оцінювання.

З позиції вкладу в економіку людський капітал може бути найбільш об'єктивно оцінений за індикатором економічної активності населення як важливої його характеристики. Економічно активне населення складається з населення обох статей віком від 15 до 70 років включно, яке впродовж певного періоду часу забезпечує пропозицію робочої сили на ринку праці. До складу економічно активного населення (робочої сили) включаються особи, які упродовж звітного періоду займалися економічною діяльністю або шукали роботу й були готові стати до неї, тобто класифікувалися як "зайняті" та "безробітні" (у визначенні Міжнародної організації праці – МОП). Дані щодо економічної активності населення надаються за результатами вибірових обстежень Державним комітетом статистики України.

Оскільки показником використання людського капіталу на макрорівні є валовий внутрішній продукт, то для обґрунтування застосування показника економічної активності населення між ними встановлено взаємозв'язок (рис. 1).

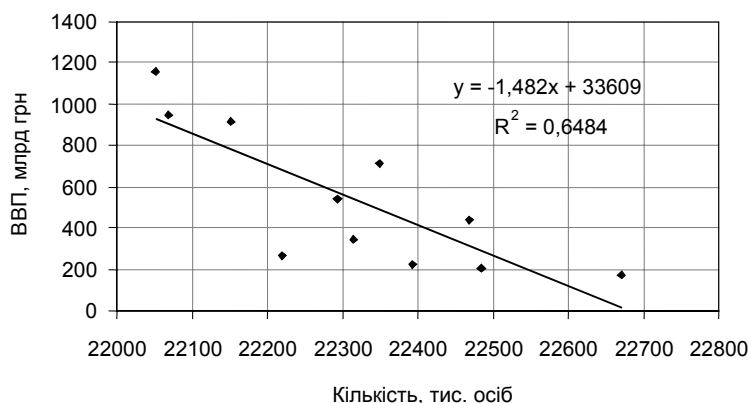


Рис. 1. Взаємозв'язок між ВВП і кількістю активного населення

За отриманими результатами взаємозв'язок між показниками є тісним (коефіцієнт кореляції – 0,8052). Показник економічної активності населення є одним з тих, що фіксуються офіційною статистикою за всіма адміністративно-територіальними одиницями України, а також у зарубіжних країнах. Крім того, Держкомстатом України проводяться обстеження населення з питань економічної активності (з 2004 р. – щоквартально), на основі яких прогнозуються значення показника. Однак використання тільки даних щодо кількості економічно активного населення без урахування його структури, як якісних характеристик найбільш вагомих груп носіїв для розвитку людського капіталу, приведе до неправильного його оцінювання. Виходячи із цього, для встановлення того, наскільки ефективно здійснюється використання людських

ресурсів для розвитку людського капіталу, запропоновано таку модель.

Якщо проранжувати всіх представників суспільства за обсягом вкладу у людський капітал держави (регіону), від найменшого вкладу до найбільшого, то перший представник матиме вклад, що дорівнює R_1 , другий – R_2 і т. д. При цьому повинні виконуватися умови:

$$R_k \leq R_{k+1}; k \in [1, N]; k \in \mathbb{Z},$$

де N – кількість учасників суспільства.

Кумулятивна сума людського капіталу k -го представника суспільства буде дорівнювати:

$$R_k^{кум} = \sum_{i=1}^k R_i. \quad (1)$$

У разі рівномірного розподілу людського капіталу між усіма представниками суспіль-

ства графік кумулятивних його сум буде у вигляді прямої AR; у випадку нерівномірного розподілу, що свідчить про неефективне використання людських ресурсів у процесі

розвитку людського капіталу, оскільки зменшує його вартість порівняно з потенційною, графік кумулятивних сум буде розподілений у вигляді кривої ACR (рис. 2).

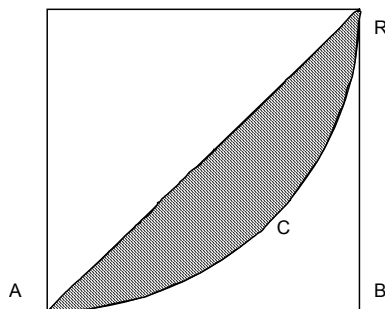


Рис. 2. Діаграма розподілу вкладу членів суспільства в людський капітал

Коефіцієнт ефективності використання людських ресурсів у процесі розвитку людського капіталу, а отже, збільшення його вартості, можна розрахувати за допомогою

відношення площі фігури ACRB до площі трикутника ABR. У цьому разі показник ефективності (E) буде розраховуватися за формулою:

$$E = \frac{S_{ACRB}}{S_{ABR}} = \frac{\int_0^N R_k^{kym} dk}{0,5 * R * N} = 2 * \frac{\int_0^N R_k^{kym} dk}{R * N} = 2 * \left[\frac{R_1}{R} + \frac{\sum_{k=2}^N N_k}{N} * \frac{R_2 - R_1}{R} + \frac{\sum_{k=3}^N N_k}{N} * \frac{R_3 - R_2}{R} + \dots \right. \\ \left. \dots + \frac{\sum_{k=N}^N N_k}{N} * \frac{R_N - R_{N-1}}{R} \right], \quad (2)$$

де $N_1, N_2, N_3, \dots, N_N$ – кількість представників суспільства з вкладом у людський капітал у розмірі $R_1, R_2, \dots, R_N$ відповідно.

При цьому виконуються умови:

$$R_{i+1} \geq R_i, N_{i+1} \geq N_i,$$

де R_i – рівень вкладу в людський капітал суспільства представника групи i ;

N_i – кількість представників групи i ; $i \in [1, n]$; $i \in \mathbb{Z}$;

n – кількість груп членів суспільства з вкладом у людський капітал.

Якщо розмір вкладу в людський капітал кожного з представників суспільства вважати залежним від рівня знань, вмінь та навичок цього представника, то як ключовий показник R_k можна обрати рівень освіти.

Розвиток людського капіталу – це постійне зростання від одного розміру вкладу в людський капітал суспільства до іншого. У процесі розвитку людського капіталу для кожної окремої групи індивідумів N_i з рівнем вкладу кожного в людський капітал R_i відбувається процес розвитку людського капіталу: $\{N_{i+1}, R_i\} \xrightarrow{t} \{N_{i+1}, R_{i+1}\}$, за умови, що $\{N_{i+1}, R_i\} \subset \{N_i, R_i\}$. При цьому одночасно для цієї групи індивідумів відбуваються процеси відсутності розвитку $\{N_{i0}, R_i\} \xrightarrow{t} \{N_{i0}, R_i\}$, можлива й деградація людського капіталу $\{N_{i1}, R_i\} \xrightarrow{t} \{N_{i1}, R_{i-1}\}$.

Для групи індивідумів (i) ефективність розвитку людського капіталу (E_i) визначається за формулою:

$$E_i = \frac{N_{k+1}}{N_k}, \quad (3)$$

де N_i – кількість членів суспільства з вкладом у суспільний капітал у розмірі не меншим, ніж R_i ;

N_{i+1} – кількість членів суспільства з вкладом у суспільний капітал у розмірі не менше, ніж R_{i+1} .

Таким чином, коефіцієнт ефективності приймає значення від 0 до 1, $E_i \in [0; 1]$, $E_i \in R$.

Ефективність розвитку людського капіталу для всіх груп індивідумів у цілому можна визначити як середньоарифметичне значення ефективності окремих груп за формулою:

$$E_n = \sum_{k=1}^{n-1} K \frac{N_{k+1}}{N_k}, \quad (4)$$

де K – коефіцієнт значущості внеску в людський капітал представників цієї групи.

Алгоритм розрахунку показника ефективності використання людських ресурсів у процесі формування й розвитку людського капіталу є таким:

1. Визначення характеристик людського капіталу, які забезпечують ефективний його розвиток.

Нами запропоновано застосовувати показники (E_i), які характеризують населення як орієнтоване на розбудову суспільства та економіки знань і інновацій:

- рівень населення віком 15–70 років (кількість населення віком 15–70 років у групі постійного населення);
- рівень економічної активності населення (кількість економічно активного населення в групі населення віком 15–70 років);
- рівень населення, що навчається “впродовж життя” (кількість населення, що навчається “впродовж життя”, у групі економічно активного населення);
- рівень населення, що має вищу освіту (кількість населення, що має вищу освіту, в групі населення, що навчається “впродовж життя”);
- рівень населення, що має науковий ступінь (кількість населення, що має науковий ступінь кандидата, доктора наук, у групі населення, що має вищу освіту).

2. Визначення вагомості показників.

Нами використано підхід рівнозначної вагомості показників (K), що застосовує Світовий банк для оцінювання індексу людського розвитку. Такий підхід дає змогу уникнути суб'єктивності, яка обов'язково наявна при ранжуванні показників експертним методом.

3. Розрахунок комплексного показника як сум добутоків вагомостей і відповідних значень відносних показників за формулою.

4. Визначення градацій комплексного показника і висновок про його рівень.

Градації комплексного показника E_n :

- дуже високий рівень – $E_n > 0,8$;
- високий рівень – $0,6 \leq E_n < 0,8$;
- середній рівень – $0,45 \leq E_n < 0,6$;
- низький рівень – $E_n < 0,45$.

При визначенні градацій враховано досвід Світового банку щодо їх розподілу за рівнем індексу людського розвитку.

Проведені розрахунки дали змогу встановити високий рівень ефективності використання людських ресурсів для розвитку людського капіталу в м. Києві (найвищий по Україні); середній (за зменшенням) – у м. Севастополі, АР Крим, та в областях Харківській, Одеській, Львівській, Дніпропетровській, Запорізькій, Донецькій, Вінницькій, Луганській, Миколаївській, Полтавській, Сумській, Київській, Херсонській, Тернопільській, Черкаській; низький – в Рівненській, Івано-Франківській, Волинській, Кіровоградській, Чернігівській, Хмельницькій, Чернівецькій, Житомирській, Закарпатській (див. табл.). Динаміка показника за роками є позитивною, однак темпи його зростання – явно недостатніми.

Таблиця

Значення комплексного показника ефективності використання людських ресурсів для розвитку людського капіталу

Територіально-адміністративна одиниця	E_n	Територіально-адміністративна одиниця	E_n
Україна	0,5162	Миколаївська обл.	0,5183
АР Крим	0,5163	Одеська обл.	0,5535
Вінницька обл.	0,5220	Полтавська обл.	0,5087
Волинська обл.	0,4492	Рівненська обл.	0,4495
Дніпропетровська обл.	0,5418	Сумська обл.	0,5023
Донецька обл.	0,5259	Тернопільська обл.	0,4576
Житомирська обл.	0,4409	Харківська обл.	0,5772
Закарпатська обл.	0,4349	Херсонська обл.	0,4593
Запорізька обл.	0,5398	Хмельницька обл.	0,4451
Івано-Франківська обл.	0,4494	Черкаська обл.	0,4510
Київська обл.	0,4886	Чернівецька обл.	0,4417
Кіровоградська обл.	0,4487	Чернігівська обл.	0,4457
Луганська обл.	0,5190	м. Київ	0,6198
Львівська обл.	0,5453	м. Севастополь	0,5842

Значення показника ефективності використання людських ресурсів для розвитку людського капіталу за регіонами досить тісно корелюють з індексами людського розвитку (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,78), показниками ВРП (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,71), доходів населення (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,69).

IV. Висновки

На засадах аналізу підходів до оцінювання людського капіталу обґрунтовано індикатори його якісних характеристик. Розроблено математичну модель для оцінювання ефективності використання людських ресурсів для розвитку людського капіталу, що заснована на розрахунку комплексного показника як суми добутоків відносних показ-

ників (рівень населення віком 15–70 років, рівень економічної активності населення, рівень населення, що навчається “впродовж життя”, рівень населення, що має вищу освіту, рівень населення, що має науковий ступінь) та коефіцієнтів їх вагомості. Застосування комплексного показника дає змогу кількісно враховувати якісні характеристики носіїв людського капіталу, що переважно зумовлюють вплив людського фактора на розвиток економіки й суспільства, а його рівень, встановлений за градаціями, обґрунтовано приймати управлінські рішення на державному та регіональному рівнях. Розраховані показники дають змогу зробити висновок про високий рівень ефективності використання людських ресурсів для розвит-

ку людського капіталу в м. Києві, середній – у м. Севастополі, АР Крим та 15 областях, переважно в східних і деяких суміжних центральних, низький – у 9 регіонах, переважно аграрних поліських і степових.

Список використаної літератури

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: монографія / В.П. Антонюк. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-ті, 2007. – 348 с.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2001. – 254 с.
3. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб.: Наука, 1999. – 309 с.
4. Соболева И.В. Парадоксы измерения человеческого капитала: науч. доклад / И.В. Соболева. – М.: Институт экономики РАН, 2009. – 50 с.
5. Pritchett L. Where has all the education gone? / L. Pritchett // World Bank Economic Review. – 2001. – Vol. 15. – № 3. – P. 35–48.

Стаття надійшла до редакції 17.02.2014.

Мякотина Н.А. Человеческий капитал: индикаторы и модель оценки

В статье проанализированы подходы к оценке человеческого капитала. Предложен методический подход к оценке развития человеческого капитала за счет использования человеческих ресурсов, обоснованно индикаторы. Разработана математическая модель и методика расчета комплексного показателя, определены градации его уровня. Рассчитаны показатели по Украине и регионам.

Ключевые слова: человеческий капитал, модель оценки, индикаторы, комплексный показатель, градации.

Myakotina N. Human capital indicators and assessment model

The approaches to the assessment of human capital has been analyzed in the article. It was established the most use of expensive technique. Development of human capital is measured at deduction from the government, enterprises and the person on education (formation and improvement of professional skills), and its use – for earned income. Methodology for evaluation of human capital as the quality of its characteristics are not sufficiently developed.

It is shown that human capital, from the positions of contribution to the economy, can be objectively measured by an indicator of economic activity as its important characteristics. Established a strong relationship between the number of economically active population and gross domestic product. Grounded indicators of quality human capital characteristics as that may be used indices structure of the economically active population. Data on economic activity provided by the results of sample surveys by the State Statistics Committee of Ukraine (since 2004 – quarterly).

Developed the mathematical model to assess the effectiveness of human resources for the development of human capital, which is based on the calculation of the integral index as the sum of the products of ratios (level of population aged 15–70 years, the level of economic activity, living, level of “lifelong” learning people, level of population with higher education, level of the population with a scientific degree) and their weight coefficients. Application of comprehensive index allows to quantify consider qualitative characteristics of carriers of human capital, which mainly determine the impact of human factors on the economy and society, and its level set in shades reasonably make management decisions at the national and regional levels.

The calculated values suggest a high level of efficiency of human resources for the development of human capital in Kiev (the highest in Ukraine), medium level – in Sevastopol, Crimea and 15 regions, mainly in the eastern and some adjacent central (Kharkiv, Odesa, Lviv, Dnipropetrovsk, Zaporizhzhya, Donetsk, Vinnytsia, Luhansk, Mykolaiv, Poltava, Sumy, Kiev, Kherson, Ternopil and Cherkasy), low – in 9 regions, mainly agricultural Polessye and grassland (Rivne, Ivano-Frankivsk, Volyn, Kirovograd, Chernihiv, Khmelnytsky, Chernivtsi, Zhytomyr, Transcarpathian).

Key words: human capital, assessment model, indicators, complex indicator, graduations.

ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано сучасні особливості концепції корпоративної соціальної відповідальності вітчизняних підприємств. Розглянуто організаційні та практичні аспекти, пов'язані з формуванням корпоративної соціальної відповідальності в українському контексті. Розкрито взаємозв'язок між об'єктами та складовими корпоративної соціальної відповідальності. Узагальнено і проаналізовано результати експертних досліджень щодо соціально відповідальних заходів, здійснюваних українськими підприємствами.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, об'єкти відповідальності, зацікавлені особи.

I. Вступ

Невід'ємною ланкою ефективного процесу економічного розвитку підприємств є корпоративна соціальна відповідальність бізнесу. Сучасні умови функціонування підприємств передбачають необхідність урахування інтересів широкого кола зацікавлених осіб та, як наслідок, посилення їх взаємної відповідальності. Таким чином, дослідження організаційних та практичних аспектів взаємодії бізнесу й суспільства є актуальним.*

Питання, присвячені процесам становлення корпоративної соціальної відповідальності, привертають увагу багатьох дослідників та науковців, серед яких Д. Баюра, Ю. Бегма, М. Бутко, О. Вінников, М. Мурашко, О. Редько, Н. Супрун та інші. Проте потребують узагальнення особливості концепції корпоративної соціальної відповідальності вітчизняних підприємств.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати та узагальнити сучасні аспекти національної концепції корпоративної соціальної відповідальності.

III. Результати

Протягом тривалого часу в міжнародному та національному бізнес-середовищі панує концепція “соціальної відповідальності”. Сутність зазначеного поняття досить глибоко розкрито в Міжнародному стандарті ISO 26000 “Керівництво з соціальної відповідальності”, згідно з яким під соціальною відповідальністю розуміють відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство та навколишнє середовище через прозору та етичну поведінку, яка:

- сприяє стійкому розвитку, включаючи здоров'я та добробут суспільства;
- враховує очікування зацікавлених осіб;

- відповідає чинному законодавству та узгоджується з міжнародними нормами поведінки;
 - інтегрована в діяльність усієї організації та використовується в її взаємовідносинах [5].
- Відповідно до проекту Концепції Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні, соціальна відповідальність визначається, виходячи з трьох основних рівнів:

1. Дотримання законних зобов'язань перед державою і суспільством (сплата податків, охорона здоров'я і безпека праці, права працівників, права споживачів, екологічні норми) та галузевих стандартів.

2. Мінімізація або усунення негативного впливу бізнесу на суспільство та управління ризиками (наприклад, порушення прав людини або забруднення навколишнього середовища).

3. Посилення позитивного впливу бізнесу на суспільство і створення цінностей через інновації, інвестиції та партнерство, спрямовані на соціальний та екологічний добробут (наприклад, створення робочих місць, соціальний та економічний розвиток, вирішення конфліктів) [4].

На сьогодні найбільшого поширення в бізнес-середовищі набула концепція “корпоративної соціальної відповідальності”. На думку багатьох учених, поняття “корпоративна соціальна відповідальність” набагато ширше, ніж “соціальна відповідальність”. Так, у 1991 р. А. Керролл запропонував піраміду корпоративної соціальної відповідальності, яка складається з економічної, юридичної, етичної та філантропічної відповідальності (рис. 1) [7].

В основі піраміди лежить економічна відповідальність, яка є базовою в діяльності будь-якого підприємства та спрямована на отримання прибутку. Юридична відповідальність передбачає необхідність дотримання підприємством законодавчих норм. При

цьому зазначені види відповідальності є обов'язковими в бізнес-середовищі. Наступною є етична відповідальність, яка передбачає дотримання моральних норм у процесі функціонування підприємства. Цей вид відповідальності є очікуваним з боку заціка-

влених осіб. Філантропічна відповідальність полягає в добровільній участі підприємства в благодійних проектах, спрямованих на покращення добробуту суспільства. Зазначений вид відповідальності є бажаним для підприємства.



Рис. 1. Піраміда корпоративної соціальної відповідальності А. Керролла [7]

У 2003 р. А. Керролл та М. Шварц удосконалили наведену модель шляхом вилучення філантропічної відповідальності як

окремої категорії та врахування останньої в межах етичної та/або економічної відповідальності (рис. 2) [8].



Рис. 2. Удосконалена модель корпоративної соціальної відповідальності А. Керролла та М. Шварца [8]

На думку авторів, ці зміни спричинені тим, що, по-перше, виникають труднощі щодо відокремлення "благодійної" та "етичної" діяльності підприємства, а по-друге, благодійна діяльність може бути викликана економічними інтересами.

М. Бутко та М. Мурашко розширили рівні корпоративної соціальної відповідальності та додали екологічну і планетарну (глобалістичну) відповідальність. Під останньою автори розуміють дотримання підприємством світових стандартів соціальної відповідальності на добровільних засадах [2]. При цьому М. Бутко та М. Мурашко окремо розглядають етичну відповідальність (як дотримання культурних та етичних традицій при веденні діяльності) та філантропічну відпо-

відальність (як підтримку розвитку суспільства через добровільну участь у реалізації соціальних програм). На наш погляд, такий підхід відповідає українській практиці ведення бізнесу й тому заслуговує на увагу.

За визначенням Світової ради бізнесу зі сталого розвитку, корпоративна соціальна відповідальність – це діловий внесок у сталий економічний розвиток [9]. При цьому корпоративна соціальна відповідальність характеризується такою сукупністю зобов'язань і заходів [9]:

- корпоративне управління та етика;
- здоров'я та безпека;
- охорона навколишнього середовища;
- права людини (у тому числі у сфері праці);
- сталий розвиток;

- умови праці (у тому числі безпека та здоров'я, тривалість робочого часу, заробітна плата);
- трудові відносини;
- громадське залучення, розвиток та інвестиції;
- корпоративна благодійність і волонтерство співробітників;
- задоволення потреб клієнтів і дотримання принципів чесної конкуренції;
- боротьба з хабарництвом та антикорупційні заходи;
- відносини з постачальниками;
- підзвітність, прозорість і звітність.

В українському контексті експертами визначено перелік очікувань від бізнес-структур щодо їх корпоративної соціальної відповідальності, зокрема;

- соціальний захист і турбота про працівників;
- чесна сплата податків;
- участь у житті громади, починаючи з місцевого рівня;
- прозорість, доступність інформації про продукцію, про етапи ціноутворення, екологічний аспект роботи підприємства тощо;
- чесна конкуренція;
- екологічність;
- дотримання міжнародних норм, правових, екологічних і суспільних;
- моральність, порядність самих представників бізнесу;
- більш тісна співпраця з іншими групами впливу (участь в екологічних, соціальних та благодійних проектах);
- захист національних інтересів держави [1].

Згідно з результатами опитування, кожне четверте українське підприємство не здійснює спеціальних заходів для працівників,

але чітко дотримується трудового законодавства в таких аспектах:

- своєчасна сплата заробітної плати (63%);
- надання працівникам гнучкого робочого графіка (45,5%);
- виплата “білої” частини заробітної плати (42,5%);
- регулярне підвищення заробітної плати (40%);
- дотримання принципів недискримінації (42,5%);
- оплата понаднормових годин роботи (32,4%);
- наявність власної програми балансу між сім'єю та роботою (19,6%);
- надання працівникам додаткових фінансових, матеріальних або інших заохочень за виконання поставлених завдань (19,9%) [3].

До найбільш поширених заходів щодо надання допомоги українськими підприємствами суспільству належать такі:

- благоустрій території;
- створення нових робочих місць і надання робочих місць інвалідам;
- сприяння реалізації екологічних проектів;
- надання фінансової допомоги місцевій владі у вирішенні соціальних проблем [3].

За результатами дослідження “Корпоративна соціальна відповідальність в Україні 2005–2010: стан та перспективи”, до найбільш вагомих чинників, які спонукають підприємства впроваджувати соціально відповідальні заходи, належать внутрішні переконання (моральні міркування та внутрішнє спонукання), зростання обсягу продажів, копіювання дій конкурентів і запит з боку органів місцевої влади (рис. 3) [3].



Рис. 3. Чинники, які впливають на здійснення підприємствами соціально відповідальних заходів [3]

Однією з основних причин, які стримують процес здійснення соціально відповідальних

заходів українськими підприємствами, є брак коштів (рис. 4) [3].

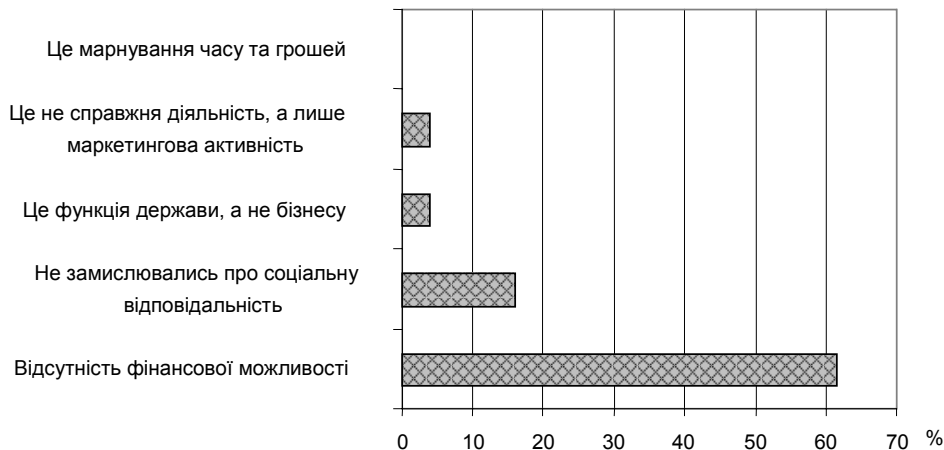


Рис. 4. Причини, які перешкоджають здійсненню соціально відповідальних заходів [3]

Політика корпоративної соціальної відповідальності спрямована на різні групи зацікавлених осіб, серед яких внутрішні та зовнішні стейкхолдери. У праці [6] зацікавлені особи розглянуто як об'єкти корпоративної соціальної відповідальності, серед яких споживачі, працівники, партнери, довкілля, громадянин та інші групи зацікавлених осіб. На нашу думку, підхід до визначення стейкхолдерів як

об'єктів відповідальності заслуговує на достатню увагу, проте до зазначених груп зацікавлених осіб доцільно додати акціонерів, менеджерів, суспільство та державу.

Одним із важливих аспектів концепції корпоративної соціальної відповідальності є дослідження взаємозв'язку між зазначеними об'єктами відповідальності та їх основними складовими (табл.).

Таблиця

Взаємозв'язок об'єктів і складових корпоративної соціальної відповідальності

Об'єкти відповідальності	Складові корпоративної соціальної відповідальності				
	Економічна	Юридична	Екологічна	Етична	Філантропічна
Акціонери, менеджери					
Працівники					
Споживачі					
Партнери					
Суспільство					
Довкілля					
Держава					

IV. Висновки

На сьогодні соціально відповідальний бізнес є загальноприйнятим принципом, якого дотримуються підприємства в багатьох країнах світу. Корпоративна соціальна відповідальність передбачає добровільне дотримання високих стандартів у сфері соціального забезпечення, екологічного впливу на навколишнє середовище, виробництва, якості роботи з персоналом, споживачами та іншими стейкхолдерами з метою налагодження взаємовідносин між бізнесом та суспільством. Аналіз особливостей концепції корпоративної соціальної відповідальності дав змогу визначити взаємозв'язок між об'єктами відповідальності (групами зацікавлених осіб) та її складовими, зокрема економічною, юридичною, екологічною, етичною та філантропічною відповідальністю. На нашу думку, лише дотримання підприємствами всіх складових корпоративної соціальної відповідальності

дасть змогу отримати найвагоміші результати, переваги та сформувати ефективну національну модель корпоративної соціальної відповідальності. Так, згідно з дослідженнями, 72,5% українських підприємств спостерігають покращення репутації, 64% – поліпшення економічних показників, 79,4% – дійсну користь для суспільства, 86,7% – поліпшення ставлення працівників до компанії, 41,3% – запровадження інновацій [3].

Список використаної літератури

- Бегма Ю.К. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Ю.К. Бегма, О.Ю. Вінников, О.І. Редько. – К., 2006. – 130 с. – Режим доступу: <http://www.corporate-citizen.org.ua/toppage1.htm>.
- Бутко М. Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні / М. Бутко, М. Мурашко // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 74–85.

3. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Сап-рикіна. – К. : Фарбований лист, 2010. – 56 с.
4. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svb.org.ua/publications?page=1>.
5. Міжнародний стандарт ISO 26000 “Керівництво з соціальної відповідальності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail?csnumber=42546.
6. Супрун Н.А. Інститут корпоративної соціальної відповідальності: принципи, завдання та пріоритети розвитку / Н.А. Супрун // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2011. – Вип. 40–2. – С. 190–197.
7. Carroll A.B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders / A.B. Carroll // Business Horizons. – 1991. – July-August. – P. 39–48.
8. Carroll A.B. Corporate Social Responsibility: A Three-Domain Approach / A.B. Carroll, M.S. Schwartz // Business Ethics Quarterly. – 2003. – Vol. 13. – № 4. – P. 503–530.
9. Corporate Social Responsibility: An Implementation Guide for Business. International Institute for Sustainable Development [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.iisd.org/pdf/2007/csr_guide.pdf.

Стаття надійшла до редакції 27.01.2014.

Нусинова Е.В. Особенности национальной концепции корпоративной социальной ответственности предприятий

В статье проанализированы современные особенности концепции корпоративной социальной ответственности отечественных предприятий. Рассмотрены организационные и практические аспекты, связанные с формированием корпоративной социальной ответственности в украинском контексте. Раскрыта взаимосвязь между объектами и составляющими корпоративной социальной ответственности. Обобщены и проанализированы результаты экспертных исследований относительно социально ответственных мероприятий, осуществляемых украинскими предприятиями.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, объекты ответственности, заинтересованные лица.

Nusinova E. Features of national concept of corporate social responsibility of companies

The analysis of modern features of corporate social responsibility concept of domestic enterprises. The article presents the essence of such concepts as “social responsibility” and “corporate social responsibility”. Contents of the corporate social responsibility is a voluntary compliance with the highest standards in the field of social security, environmental impacts, production, quality of work with the personnel, consumers and other stakeholders in order to facilitate the relationship between business and society. Reviewed the organizational and practical aspects related to the formation of corporate social responsibility in the Ukrainian context.

The analysis of foreign and national experience in forming the model of corporate social responsibility, based on its levels. One of the important aspects of the corporate social responsibility concept is understanding of its impact on objects of responsibility. The article considers the relationship between objects responsibility (stakeholder group) and components of corporate social responsibility (economic, legal, environmental, moral and philanthropic). The necessity of compliance by companies of all components of corporate social responsibility which will provide significant results, advantages and creation of an effective national model of corporate social responsibility. Summarized and analyzed the results of expert research on socially responsible activities implemented by the Ukrainian enterprises in relation to employees and communities. Defines a list of expectations from business structures in regard to their corporate social responsibility including social protection and care for employees, honest payment of taxes, transparency, accessibility of information on the production, about the stages of pricing, the environmental aspect of the enterprise, fair competition, participation in environmental, social and charity projects, compliance with international, legal, environmental and civil society norms etc. Systematizes factors that affect the process of the implementation of socially responsible activities, and the factors that interfere with this process in a national context.

Key words: corporate social responsibility, objects of responsibility, stakeholders.

УДК 65.012.34

В.Д. Поповастарший викладач
Класичний приватний університет**ДО ПОБУДОВИ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ЛОГІСТИЧНИМИ ПОТОКАМИ У ВИРОБНИЦТВІ**

У статті висвітлено принципи побудови функціональної моделі управління матеріальними потоками сучасного підприємства. Показано, що можливий перехід до інтегрованої моделі управління логістичними потоками, якщо розглядати логістичний потік як діалектично пов'язану єдність його складових: матеріальної, цінової, інтелектуальної та інформаційної. Визначено комплекс завдань, які вирішує система управління матеріальними потоками, прийнятими в умовах роботи підприємств України.

Ключові слова: система, модель, управління, матеріальний потік, логістичний потік.

I. Вступ

Створення логістичних систем є найбільш ефективним шляхом реалізації інтегрованої функції комплексного управління матеріальними, ціновими, інтелектуальними й інформаційними потоками підприємства [1].

Розроблення ефективних систем управління логістичними потоками вимагає врахування їх високої динамічності, яка є наслідком постійної зміни потреб ринку, орієнтацією виробництва товарів і послуг на індивідуальні потреби замовників та клієнтів, безперервним удосконалюванням технічних можливостей і сильною конкуренцією. У цих умовах, як показав аналіз стану й тенденцій розвитку напівпровідникової галузі України [2], на перший план висувається матеріальна складова логістичних потоків, а на разі спостерігається зсув акцентів на організацію динамічних бізнес-процесів. Такий підхід дістав назву процесно-орієнтованого [3].

Економічна ситуація в Україні й складні ринкові відносини, в тому числі в напівпровідниковій галузі, потребують серйозного перегляду принципів і механізмів управління кожного підприємства. Водночас, діючі системи управління матеріальними потоками більшості вітчизняних підприємств не є достатньо ефективними з низки причин, які заважають у найближчій перспективі перейти на вищі щабелі структури управління – дивізіональну, а згодом – матричну [4]:

1. Показники оцінювання діяльності робітників відірвані від результативності роботи системи управління матеріальними потоками загалом, тому відсутня їх зацікавленість у кінцевому результаті, тобто вони не орієнтовані на цільові завдання функціонування системи.

2. Значна частина реальних бізнес-процесів системи управління матеріальними потоками базується на функціях, які виходять за межі окремих підрозділів, і потребує централізова-

ного втручання. Втім, у самих функціонально-орієнтованих структурах наявний надмірно ускладнений обмін інформацією між різними підрозділами, що призводить до зростання накладних видатків, а також термінів розробки та прийняття управлінських рішень і, як наслідок, до ускладнень відносин з бізнес-партнерами.

3. Викривлення і втрата інформації при її передачі між функціональними підрозділами.

II. Постановка завдання

У літературі подано достатньо розгорнуту інформацію щодо формування системи управління матеріальними потоками [5; 6; 7 та ін.].

Більшість джерел інформації ґрунтується на процесно-орієнтованому підході до розроблення систем управління матеріальними потоками, виділяючи як стрижневий об'єкт дослідження саме бізнес-процес. Необхідність класифікації, ідентифікації й пошуку шляхів удосконалення бізнес-процесів у межах розглянутого підходу призвела до створення методології реінжинірингу бізнес-процесів [8–12].

Існуючі методи моделювання бізнес-процесів можна класифікувати таким чином [3]:

- функціональне моделювання;
- об'єктно-орієнтоване моделювання;
- комплексне моделювання.

Вибір того чи іншого методу здійснюється з урахуванням його особливостей, переваг і недоліків та визначається конкретними цілями й завданнями моделювання, доступністю програмного забезпечення, специфікою об'єкта дослідження та фінансовими можливостями розробника.

Безпосередньому створенню моделі системи управління матеріальними потоками передують етап збору й критичного аналізу необхідної інформації, що стосується предметної області. Найбільш прийнятною для наших досліджень і специфіки завдань методологією роботи з інформаційними джерелами є:

- читання документів;
- спостереження за виконанням операцій;

- анкетування;
- використання власних знань;
- складання описів для експертів.

Результатом власне етапу розробки є уточнена й конкретизована функціональна модель системи управління матеріальними потоками.

Наступний етап передбачає використання розробленої моделі в одому з таких напрямів:

1. Удосконалення структури системи управління матеріальними потоками із чітким розподілом функцій між структурними одиницями, що виключає їх дублювання різними виконавцями й “зависання” інших функцій (які не мають конкретного виконавця).
2. Реорганізація бізнес-процесів з метою підвищення продуктивності, зниження вартості й поліпшення якості функціонування систем управління матеріальними потоками.
3. Динамічний функціональний аналіз.
4. Імітаційне моделювання (для кращого розуміння механізму функціонування системи).
5. Проектування системи зовнішнього й внутрішнього документообігу.
6. Розроблення внутрішньої нормативної бази.
7. Оптимізація бізнес-процесів за різними категоріями.

III. Результати

Сучасні технології бізнесу характеризуються високою динамічністю, яка пов'язана з постійно мінливими потребами ринку, орієнтацією виробництва товарів і послуг на індивідуальні потреби замовників та клієнтів, безперервним удосконаленням технологічних можливостей і сильною конкуренцією. У цих нових умовах потрібна розробка системи управління матеріальними потоками, яка оперативнo відображає стан економічних об'єктів з метою прийняття своєчасних рішень про зміни в процесі виконання замовлень. Країни з ринковою економікою мають великий досвід створення й розвитку таких систем на основі існуючих концепцій.

Однак на впровадження подібних систем управління ресурсами на вітчизняних підприємствах накладається ряд істотних перешкод:

- комплексна система класу ERP (через дорожнечу якого його можуть дозволити собі лише фінансово благополучні промислові підприємства);
- впровадження складної системи вимагає проведення реорганізації діяльності (що призводить до збільшення частки непрямих витрат);
- для успішної експлуатації системи на підприємстві необхідна наявність підрозділу, який займався б перенастроюванням системи відповідно до вимог бізнесу. Сюди належить зміна існуючих моделей бізнес-процесів, а також створення нових і попереднє навчання користувачів роботі по-новому;

- недосконалий план організаційного розвитку породжує суперечності між вимогами й можливими організаційними змінами всередині компанії;
- відсутність економічної моделі бізнесу (бухгалтерська звітність не забезпечує необхідної інформаційної основи для цільового управління).

З усього вищесказаного випливає, що система управління матеріальними потоками може бути інтегрована з уже успішно функціонуючою інформаційною системою управління підприємством, орієнтованою на вітчизняну специфіку обліку й управління.

Світовий досвід показує про ефективність одночасної роботи декількох систем, інтегрованих у єдину комплексну систему управління логістичними потоками.

У наших дослідженнях ми спирались на ідеологію й досвід “Галактики” – російської компанії, розроблювача відомої ERP “Галактика” – одного з найбільших ERP-інтеграторів у Росії. Корпорація “Галактика” створена в 1987 р.; її діяльність починалась з автоматизації управління низки машинобудівних підприємств колишнього СРСР. До комплексу бізнес-рішень “Галактики” входять: система “Галактика ERP” (планування ресурсів підприємства); Галактика Business Intelligence (підтримка прийняття управлінських рішень); сукупність спеціальних і галузевих рішень. У 2009 р. корпорація “Галактика” відкрила новий проект у межах концепції вільного програмного забезпечення. До складу вільного ВО “Галактики” входить система “Галактика Експрес” – безкоштовна ERP-система, яка підтримує законодавство Росії, України, Білорусі й Казахстану, а також лінійка продуктів “Галактика BI” – програмні продукти для роботи з OLAP системами через Інтернет [13]. Корпорація “Галактика” розробляє програмні продукти, за допомогою яких тисячі підприємств країн СНД вирішують проблему автоматизації управління господарською діяльністю. Дотримуючись потреб ринку, це програмне забезпечення пройшло за ці роки еволюцію від однокористувального бухгалтерського комплексу до системи повної автоматизації управління діяльністю підприємства (корпорації). Цей шлях супроводжувався накопиченням досвіду, що знайшло своє відображення як у надзвичайно великій функціональності системи “Галактика” – основного продукту корпорації, так і в розробці технології її впровадження й ефективного використання. При цьому незмінним залишилося одне – універсальність продукту, можливість його використання на підприємствах усіх форм власності й видів діяльності.

Тим часом розвиток системи призвів до зміни сегмента ринку, де система “Галактика” найбільше затребувана: сьогодні це великі промислові підприємства, корпорації й холдинги.

Перевага “Галактики” перед іншими вітчизняними системами полягає в системності підходу, багатофункціональності, високому ступені інтеграції, глибині пророблення окремих модулів, а також у значному обсязі впроваджень. Наявність великої кількості реальних користувачів з різних галузей сприяє швидкому розвитку системи.

Система “Галактика” орієнтована на автоматизацію вирішення завдань, що виникають на всіх стадіях управлінського циклу: планування, облік і контроль за реалізацією планів, аналіз результатів. Система має модульну структуру, модулі, у свою чергу, об’єднані у функціональні контури. У кожному модулі наявні функції, призначені, з одного боку, для

використання як безпосередніми виконавцями, так і керівниками різного рівня, а з іншого – для вирішення завдань, що ставляться до різних видів управлінської діяльності. Припускається як ізольоване використання окремих модулів, так і їх довільних комбінацій залежно від виробничо-економічної необхідності, а також взаємодія з існуючими програмними напрацюваннями.

Таким чином, для розроблення систем управління логістичними (матеріальними) потоками підприємств України (в тому числі й напівпровідниковими) видається можливим визначити коло завдань, які може вирішувати система управління матеріальними потоками на основі системи типу “Галактика” (табл. 1).

Таблиця 1

Комплекс завдань, які вирішує система управління матеріальними потоками

Модуль	Розв’язувані завдання
Управління портфелем замовлень	1. Прогноз і планування попиту. 2. Розрахунки оптимального плану виробництва й реалізації продукції. 3. Включення замовлень у виробничу програму. 4. Планування потреби в матеріалах. 5. Оцінювання показників за обсягом складових, необхідних для виробництва готових виробів. 6. Зміна обсягів і дат запуску-випуску замовлень. 7. Складання графіка замовлень на придбання й проведення в плановому періоді з урахуванням тривалості виробничого циклу й циклу виконання замовлень постачальниками. 10. Задання пріоритетності замовленням. 11. Розміщення замовлень по робочих місцях
Управління постачанням	1. Планування постачальників. 2. Формування плану-графіка поставок матеріалів. 3. Формування замовлення на поставку. 4. Зміна строків і обсягів одержання матеріалів. 5. Планування переміщення матеріалів до місця зберігання й подачі його до місця використання у виробництві. 6. Вибір оптимальної партії поставок. 9. Анулювання поставок. 10. Вхідний контроль якості поставок.
Технологічна підготовка виробництва	1. Надання даних щодо конструкторських специфікацій, здійснення складання складних виробів, формування дерева входження складальних одиниць. 2. Надання інформації з технологічних маршрутів, трудових і матеріальних норм, норм застосування устаткування. 3. Обчислення тривалості операцій і межопераційного часу. 4. Розрахунки дат запуску-випуску технологічних операцій на замовлення. 5. Обчислення фондів часу роботи. 6. Визначення показників завантаження робочих центрів і трудомісткості плану. 7. Ухвалення рішення про необхідність репланування замовлень. 8. Визначення номенклатури замовлень на перевантажених (недовантажених) робітників центрів. 9. Вибір напрямів вирівнювання завантаження робочих центрів. 10. Поділ замовлень, перекриття технологічних операцій. Корегування норм часу й режимів роботи робочих центрів. 12. Заміна інгредієнтів, вибір альтернативних технологічних маршрутів
Складський облік	Видача інформації про стан запасів
Оперативне управління і диспетчеризація в цеху	1. Видача інформації про хід виконання технологічних операцій за замовленнями. 2. Аналіз ходу процесу виробництва. 3. Імітаційне моделювання матеріального потоку в цеху. 4. Коригування дат запуску-випуску й обсягів замовлень. 5. Запуск термінових позапланових замовлень 6. Визначення послідовності отримання інгредієнтів і обчислення показників щодо термінів виготовлення замовлень і рівнів їх комплектації. 7. Оцінювання економічних показників календарного графіка виготовлення замовлень. 8. Формування інформації щодо відстаючих замовлень, не забезпечених інгредієнтами. 9. Вибір способу перерозподілу ресурсів за устаткуванням та інгредієнтами між технологічними операціями за замовленнями. 10. Коригування пріоритетів замовлень і допустимих рівнів їх комплектації. 11. Розподіл виробничих завдань по робочих місцях
Управління збутом	1. Аналіз і прогноз продажів. 2. Планування термінів і обсягів поставок готової продукції. 3. Розробка плану-графіка постачань готової продукції. 4. Задання пріоритетів постачань готової продукції. 5. Планування маршрутів постачання і транспортних засобів. 6. Аналіз показників плану виконання постачань готової продукції. 7. Ухвалення рішення про усунення виниклих відхилень

Запропонована система управління матеріальними потоками дає змогу:

- включати клієнтів і постачальників у реальному часі в систему щоденного планування виконання замовлень завдяки використанню можливостей електронного ведення бізнесу (тобто автоматично формувати замовлення);
- оптимізувати використання матеріальних ресурсів у процесах виконання замовлення, що дає змогу мінімізувати витрати виробництва й обігу;
- адаптуватися до змін потреб кінцевих споживачів продукції, виробничих технологій, поведінки конкурентів на ринку й, як наслідок, підвищити якість обслуговування клієнтів в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Як відомо, створення й функціонування будь-якої соціотехнічної системи, у тому числі системи управління матеріальними по-

токами, спрямовано на досягнення поставлених цілей, а крім цього, на вибір найкращих способів діяльності, які гарні рівно настільки, наскільки вони ефективні. Робота системи управління матеріальними потоками може здійснюватися з різним успіхом. Для вимірювання успішності її функціонування вводиться поняття ефективності. На основі вищесказаного ми виділяємо такі критерії оцінювання ефективності СУМП:

- економічність;
- своєчасність запуску-випуску замовлень;
- надійність постачання;
- якість виконаного замовлення;
- результативність;
- гнучкість постачання;
- ритмічність постачання;
- структурна ефективність.

Розрахунки оцінки ефективності кожного альтернативного варіанта поведінки СУМП зведено в табл. 2.

Таблиця 2

Розрахунок інтегрального критерію ефективності СУМП на ВАТ “Силікон”

Найменування критерію	Од. вим.	Важливість (коэф. впливу), %	Оптимальна величина	Фактичне значення	Вплив показника на ефективність СУМП
1. Економічність	%	20	10,5	24,2	8,6
2. Своєчасність запуску-випуску	%	25	59,0	48,2	20,2
3. Надійність поставки	%	10	64,0	52,0	8,1
4. Якість заказів	коэф.	14	0,91	0,65	9,8
5. Результативність	%	10	66,0	81,0	8,1
6. Гнучкість постачання	%	8	35,4	50,6	5,6
7. Ритмічність постачання	%	8	76,0	89,0	6,8
8. Структурна ефективність	%	5	30,0	50,0	3,0

Результати проведених розрахунків дають змогу зробити висновок, що найбільший вплив на ефективність системи управління матеріальними потоками ВАТ “Силікон” здійснюють своєчасність запуску-випуску замовлень, витрати на управління виробничими замовленнями і якість виконуваних замовлень; отже, наявні значні резерви підвищення ефективності системи управління матеріальними потоками на цьому підприємстві за рахунок оптимізації матеріальних потоків у виробництві, підвищення якості виконуваних замовлень і зниження витрат на управління матеріальними потоками у виробництві.

IV. Висновки

Управління матеріальними потоками, як домінуюча складова загальної інтегрованої системи управління логістичними потоками, має бути спрямоване на забезпечення безперервного функціонування виробництва в умовах мінливості потреб ринку та охоплювати стадії закупівлі матеріалів, виробництва й збуту продукції.

Інтегрована система управління матеріальними потоками, розроблена на базі корпоративної інформаційної системи типу “Галактика”, дасть змогу здійснювати планування виробничих замовлень у режимі реального часу, синхронізувати потреби покупців

з виробничим процесом, визначати оптимальну послідовність виконуваних операцій, досягти суттєвого скорочення тривалості циклу виконання замовлення; оптимізувати використання матеріальних ресурсів у процесах виконання замовлення; мінімізувати витрати виробництва й обігу; адаптуватися до змін потреб кінцевих споживачів продукції, виробничих технологій, поведінки конкурентів на ринку й, як наслідок, підвищити якість обслуговування клієнтів в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Список використаної літератури

1. Попова В.Д. Місце системного підходу в логістичних дослідженнях / В.Д. Попова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 162–165.
2. Левінзон Д.І. Техніко-економічний аналіз тенденцій світового і вітчизняного виробництва напівпровідникового кремнію / Д.І. Левінзон, В.Д. Попова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 3. – С. 22–29.
3. Аникин Б.А. Логистика / Б.А. Аникин, Т.А. Родкина – М. : Проспект, 2009. – 442 с.
4. Попова В.Д. Шляхи удосконалення виробничої логістики підприємств напівпровідникової галузі України / В.Д. По-

- пова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 3. – С. 199–207.
5. Верников Г. Основы систем класса MRP-MRP II. Теория и практика финансового анализа [Электронный ресурс] / Г. Верников. – Режим доступа: www.citforum.sitc/cfin/mrp/mrpmine.shtml.
 6. Колесников С.Н. Стратегия бизнеса: системы управления ресурсами предприятия – от MRP II к ERP и CSRP / С.Н. Колесников. – М. : СОКАП, 2001. – 341 с.
 7. Родников А.Н. Логистика : терминолог. словарь / А.Н. Родников. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с.
 8. Ойхман Е.Г. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е.Г. Ойхман, Э.В. Попов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 336 с.
 9. Реинжиниринг бизнес процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/reinzhiniring.html>.
 10. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах. – М. : Аудит : ЮНИТИ, 1997. – 224 с.
 11. Яковенко С.І. Реінжинірінг бізнес-процесів шляхом інформатизації управління на підприємствах України / С.І. Яковенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 9 (39). – С. 63–70.
 12. Черемных С.В. Структурный анализ систем: IDEF-технологии / С.В. Черемных, И.О. Семенов, В.С. Ручкин. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 208 с.
 13. Рейтинг крупнейших ERP-интеграторов в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/free/2007/articles/erp.shtml>.

Стаття надійшла до редакції 17.02.2014.

Попова В.Д. К построению функциональной модели системы управления логистических потоков в производстве

В статье освещены принципы построения функциональной модели управления материальными потоками современного предприятия. Показано, что возможен переход к интегрированной модели управления логистическими потоками, если рассматривать логистический поток как диалектически связанную единство его составляющих: материальной, ценовой, интеллектуальной и информационной. Определен комплекс задач, решаемых системой управления материальными потоками, приемлемыми в условиях работы предприятий Украины.

Ключевые слова: система, модель, управление, материальный поток, логистический поток.

Popova V. To construction of functional model of system management by logistical streams in production

Creation of the logistic systems is the most effective way of realization of the integrated function of complex management of enterprise material, price, intellectual and informative streams.

An economic situation in Ukraine and difficult market relations, including in semiconductor industry, require the serious revision of principles and mechanisms of management of every enterprise.

Modern technologies of business are characterized high dynamic. In new terms necessary development of control system by material streams, that operatively represents the state of economic objects with the aim of acceptance of timely decisions about changes in the process of performing the orders. However on introduction of similar control system by resources on domestic enterprises the row of substantial obstacles is laid on. Ideology and experience of "Galaxy" was considered in researches – the Russian company, well-known ERP "Galaxy" – one of most ERP- of integrators in Russia. Today market segment, where the system "Galaxy" is most highly sought, it is large industrial enterprises, corporations and holding.

For development and to suggestion of control system by the logistic(material) streams of enterprises of Ukraine(including semiconductor) the circle of tasks that control system by material streams can decide on the basis of the system as "Galaxy" was certain.

Key words: sistem, model, management, material stream, logistic stream.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНДЕКСНОГО МЕТОДУ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено зв'язок між динамікою темпу зростання товарної продукції, валового прибутку підприємства та динамікою темпів зростання ефективності використання виробничих ресурсів і витрат на них, що дає можливість визначити необхідний напрям управління ресурсами підприємства.

Ключові слова: ресурси, ефективність, індекс, виробнича діяльність, аналіз.

I. Вступ

Виробництво – це складний технологічний, організаційний і управлінський процес. Цей процес обслуговує відкриту економічну систему (на “вході” – купівля ресурсів, на “виході” – реалізація готової продукції), тобто на підприємствах формується виробнича система, що складається із сукупності взаємозалежних компонентів, під якими зазвичай розуміють різні ресурси, необхідні для виробництва, і результати виробництва. У ході аналізу виробничої діяльності підприємства вивчають загальну й виробничу структуру підприємства; оцінюють рівень наявної технології виробництва; проводять аналіз витрат на виробництво; аналізують рух та ефективність використання основних фондів, забезпеченість матеріальними ресурсами та ефективність їх використання; оцінюють динаміку та ефективність використання трудових ресурсів тощо [4].

Серед основних шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства можна виділити такі напрями: організаційний, технологічний і ресурсний. Ресурсний напрям відображає необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. Умовою розвитку ресурсного потенціалу підприємства є не тільки абсолютне збільшення його рівня, а й забезпечення ефективного його використання з урахуванням якісних характеристик ресурсного потенціалу. Кількісні характеристики ресурсів покликані оцінити обсяг і швидкість відтворення окремих ресурсів і в цілому ресурсного потенціалу, а якісні характеристики є основою для визначення ефективності використання ресурсів. Використання кількісних і якісних характеристик ресурсного потенціалу підприємства дає змогу виявити сформовані диспропорції між ресурсами; виділити пріоритетні напрями роз-

витку ресурсів; визначити припустимі виробничі навантаження [7].

У центрі уваги багатьох зарубіжних та українських дослідників перебувають проблеми ефективного використання ресурсів підприємства.

Теоретико-методологічні аспекти ефективності використання ресурсів висвітлювали у своїх працях зарубіжні й українські вчені, такі як О. Амоша, Д. Богиня, І. Бойчик, О. Волков, В. Горфінкель, П. Друкер, Н. Краснокутська, К. Макконелл, Л. Мельник, О. Олексюк, С. Покропивний, П. Попович, Н. Ревуцька, І. Рєпіна, О. Федонін, О. Шаманська, В. Швандар, Й. Шумпетер та ін.

У зв'язку з обмеженістю ресурсів, посиленням вимог до якості ресурсів, підвищенням цін на них проблеми ресурсного забезпечення, підвищення ефективності їх використання актуальні й на сьогодні.

Незважаючи на значний інтерес науковців до питань підвищення ефективності використання ресурсів підприємств, ряд проблем щодо виявлення для кожного конкретного підприємства найбільш вагомих чинників ресурсного забезпечення й ефективного їх використання залишилися недостатньо опрацьованими.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження на основі індексного методу із застосуванням факторного й регресійно-кореляційного аналізу впливу зміни обсягів ресурсів і зміни показників ефективності використання ресурсів на кінцеві результати діяльності підприємств та можливостей практичного застосування отриманих закономірностей.

III. Результати

Відомо, що основними факторами виробництва на підприємстві є засоби праці, предмети праці й трудові ресурси. Загальним для всіх видів ресурсів є питання про ефективність їх використання. Для оцінювання ефективності того чи іншого виду ресурсів корисний результат діяльності підприємства (ефект) порівнюють з витратами

на отримання цього корисного результату [1]. Існує два види показників економічної ефективності – відношення результату (ефекту) до витрат і відношення витрат до результату. Перший вид показників називають прямими, другий – оберненими. Прямі показники характеризують величину економічного ефекту, отриманого на одиницю витрат, тобто віддачу витрат (ресурсовіддача тощо). Другий вид показників відображає величину витрат на отримання одиниці економічного ефекту, тобто витратомісткість (ресурсомісткість тощо). Показники ефективності використання ресурсного потенціалу в цілому та його складових широко використовують для оцінювання ефективності функціонування будь-якого підприємства [5].

Підвищення техніко-організаційного рівня виробництва виявляється у використанні всіх трьох елементів виробничого процесу: праці, засобів праці і предметів праці. На результати виробничої діяльності організації впливає ступінь використання трудових ресурсів, аналіз яких розкриває резерви підвищення ефективності виробництва за рахунок продуктивності праці, більш раціонального використання чисельності робітників, їхнього робочого часу. Від трудового потенціалу залежить, наскільки ефективно використовують

засоби виробництва й наскільки успішно працює підприємство в цілому.

Аналіз використання основних фондів передбачає дослідження розміру, структури й динаміки вартості основних фондів, ефективності їх використання шляхом розрахунку показників фондовіддачі, фондомісткості, фондоозброєності, рентабельності основних фондів тощо.

Матеріальні ресурси все більше впливають на зростання ефективності та якості роботи підприємства. Велике значення має оцінювання потреби підприємства в матеріальних ресурсах; оцінювання ефективності використання матеріальних ресурсів. На основі дослідження матеріаловіддачі, матеріаломісткості продукції, коефіцієнта споживання матеріалів тощо робляться висновки про резерви поліпшення використання матеріальних ресурсів.

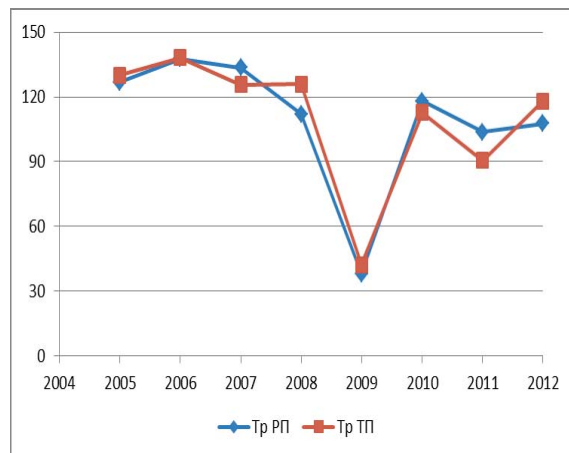
Вплив ефективності використання ресурсів на ефективність виробничої діяльності було досліджено для низки підприємств різних галузей промисловості. Динаміка показників реалізованої товарної продукції, валового прибутку, витрат, обсягу матеріальних і трудових ресурсів, показників ефективності їх використання відображена на прикладі ПАТ "Новоолександрівський цегельний завод" (табл. 1) та ПАТ "Дніпропетровський завод прокатних валків" [2; 3].

Таблиця 1

Техніко-економічні показники діяльності ПАТ "Новоолександрівський цегельний завод"

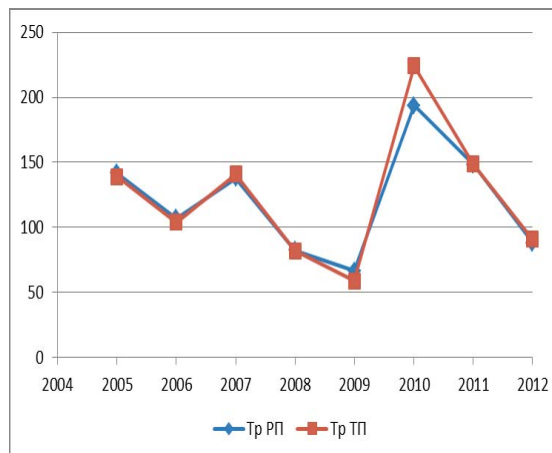
Показники	Роки								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Обсяг виробництва, муц	35,55	37,08	39,4	41,8	42	16,9	15,9	13,2	14,1
Обсяг реалізації, муц	35,805	36,91	38,58	43	38,2	13,5	13,5	13,5	13
Чиста виручка від реалізації продукції, тис. грн	11 580,4	14 682,8	20 230,9	27 018	30 275	11 533	13 624	14 125	15 198
Темп зростання виручки,%	-	126,79	137,79	133,55	112,05	38,09	118,13	103,68	107,6
Собівартість продукції, тис. грн	9 416,3	11 052	14 173,1	19 530	22 323	11 420	13 696	10 057	11 593
Валовий прибуток, тис. грн	2 164,1	3 630,8	6 057,8	7 488	7 952	113	-72	4 068	3 605
Темп зростання валового прибутку, %		167,77	166,84	123,61	106,20	1,42	-63,72	-5650	88,62
Товарна продукція, тис. грн	11 497,9	14 957	20 658,4	25 964	32 681	13 776	15 520	14 041,3	16 577,3
Темп зростання товарної продукції, %	-	130,08	138,12	125,68	125,87	42,15	112,66	90,47	118,06
Середньорічна вартість ОВФ, тис. грн	14 680,4	14 069,8	13 455,4	15 664,5	20 302,5	21 106	18 789,5	17 238,5	15 986,5
Темп зростання сер. вартості ОВФ, %	-	95,84	95,63	116,42	129,61	103,96	89,02	91,75	92,74
Фондовіддача, грн/грн	0,783	1,063	1,535	1,658	1,610	0,653	0,826	0,815	1,037
Темп зростання фондовіддачі, %	-	135,73	144,43	107,96	97,12	40,55	126,55	98,61	127,31
Середньооблікова чисельність ПВП, осіб	258	266	257	256	251	215	183	170	156
Темп зростання серед чисельності, %	-	103,1	96,62	99,61	98,05	85,66	85,12	92,9	91,76
Продуктивність праці, тис. грн/осіб	44,57	56,23	80,38	101,42	130,20	64,07	84,81	82,6	106,26
Темп зростання продуктивн. праці, %		126,17	142,96	126,17	128,38	49,21	132,36	97,39	128,64
Матеріальні витрати, тис. грн	6 293	6 898	10 215	11 543	15 366	5 856	5 835	5 386	6 488
Темп зростання матеріальних витрат, %		109,61	148,09	113,00	133,12	38,11	99,64	92,31	120,46
Матеріаловіддача, грн/грн	1,827	2,168	2,022	2,249	2,127	2,352	2,660	2,607	2,555
Темп зростання матеріаловіддачі, %		118,68	93,27	111,22	94,55	110,61	113,07	98,01	98,01

У ринковій економіці обсяги виробництва продукції повинні змінюватися відповідно до змін попиту на продукцію.



ПАТ «НЦЗ»

У суб'єктів господарювання цілком логічно темпи зростання товарної продукції корелюють з темпами зростання реалізованої продукції (рис. 1).



ПАТ «ДЗПВ»

Рис. 1. Темпи зростання реалізованої (Тр РП) і товарної (Тр ТП) продукції

Залежно від ролі того чи іншого фактора (ресурсу) у досягненні цільових орієнтирів розвитку підприємств усі види бізнесу можна умовно поділити на машино-, трудо-, матеріало- й енергодомінаційні. Осередком машинодомінаційних виробництв є процеси, у яких працівники виконують обслуговувальні, контрольні та інші другорядні операції. Аналогічно, у трудоводомінаційних виробництвах устаткування, транспортні засоби й інші елементи основних фондів є допоміжними засобами для ручних виробничих процесів. У таких сферах бізнесу основу потенціалу підприємств становить чисельність, освітньо-кваліфікаційний рівень і вікова структура персоналу. У машино- і трудоводомінаційних виробництвах матеріали та сировина відіграють другорядну роль. Існування матеріалодомінаційних виробництв зумовлено унікальними характеристиками матеріалів і сировини, якістю і специфічними властивостями якої визначають конкурентоспроможність продукції. Енергодомінаційні виробництва формують специфічну групу організацій, довгострокова ефективність і швидкість розвитку яких залежить від їх забезпечення енергоносіями. У капіталодомінаційних виробництвах підвищення продуктивності праці спричинятиме зниження питомої трудомісткості продукції і майже не впливатиме на виробничий потенціал (не зростатимуть виробничі потужності й ефективність їх використання), але поліпшення використання основних фондів сприятиме збільшенню обсягів виробництва та зниженню на цій основі питомих затрат живої праці. У трудоводомінаційних виробництвах підвищення ефективності використання основного капіталу не змінить потенціалу підприємства, який залежить від

витрат живої праці, проте зростання продуктивності праці підвищуватиме ефективність використання основного капіталу. Сучасна практика господарювання багатогранна, що виключає однозначне встановлення ключових факторів довгострокового успіху підприємств [6].

Кожне підприємство відповідно до характеру його виробничих процесів має робити акцент на підвищенні ефективності використання певних видів ресурсів. Для аналізу ефективності використання ресурсів доцільно застосовувати індексний метод і досліджувати динаміку темпів зростання показників. Відомо, що індекс зміни товарної продукції ($I_{ТП}$) є добутком індексу зміни обсягу певного ресурсу й індексу зміни показника ефективності використання ресурсу. Тобто індекс зміни товарної продукції – це добуток індексів зміни середньорічної вартості основних виробничих фондів ($I_{ОВФ}$) та фондівіддачі ($I_{ФВідд}$) або добуток індексів зміни середньооблікової чисельності виробничого персоналу ($I_{\text{ч}}$) і продуктивності праці ($I_{ПП}$) чи добуток індексів зміни вартості матеріальних ресурсів ($I_{МР}$) та матеріалівіддачі ($I_{МВідд}$):

$$I_{ТП} = I_{ОВФ} \cdot I_{ФВідд}, \quad (1)$$

$$I_{ТП} = I_{\text{ч}} \cdot I_{ПП}, \quad (2)$$

$$I_{ТП} = I_{МР} \cdot I_{МВідд}. \quad (3)$$

На основі факторного аналізу, відповідно до того, індекс обсягу ресурсу чи індекс показника ефективності його використання більше впливає на індекс товарної продукції, виявляється доцільність екстенсивного

чи інтенсивного шляху використання певного ресурсу в короткостроковій перспективі.

Визначимо динаміку темпів зростання товарної продукції (Тр ТП), середньооблікової

чисельності промислово-виробничого персоналу (Тр Чс) і продуктивності праці (Тр ПП) на ПАТ "НЦЗ" і ПАТ "ДЗПВ" (рис. 2).

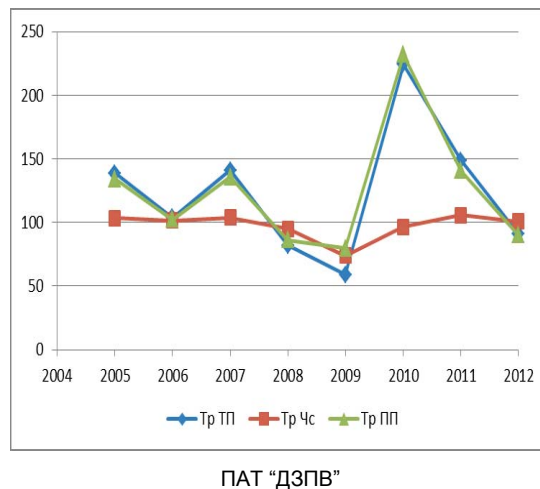
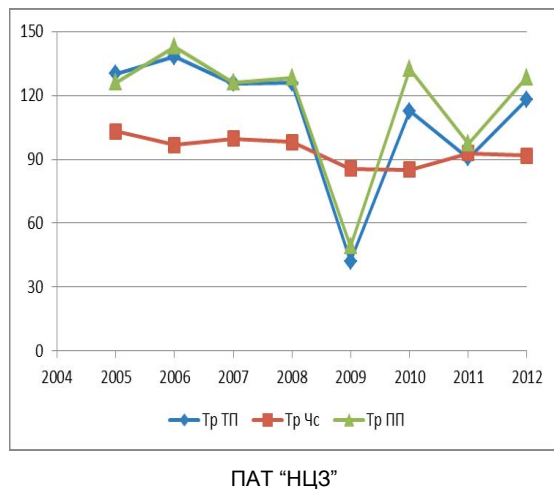


Рис. 2. Темпи зростання товарної продукції (Тр ТП), середньооблікової чисельності ПВП (Тр Чс) і продуктивності праці (Тр ПП)

Очевидно, що темп зростання товарної продукції корелює з темпом зростання показника ефективності використання промислово-виробничого персоналу – продуктив-

ності праці (див. рис. 2) і з темпом зростання показника ефективності використання основних фондів – фондовіддачі (рис. 3).

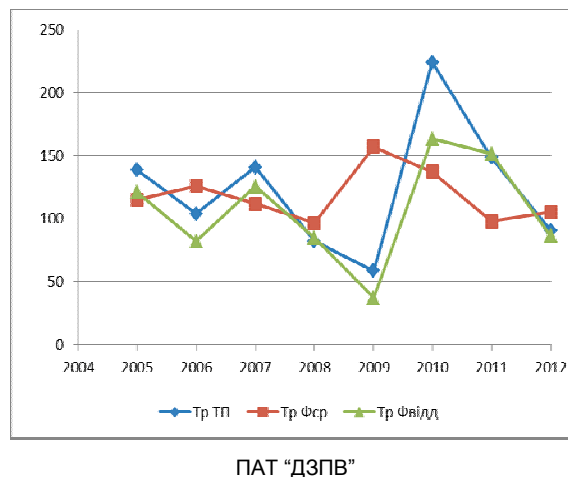
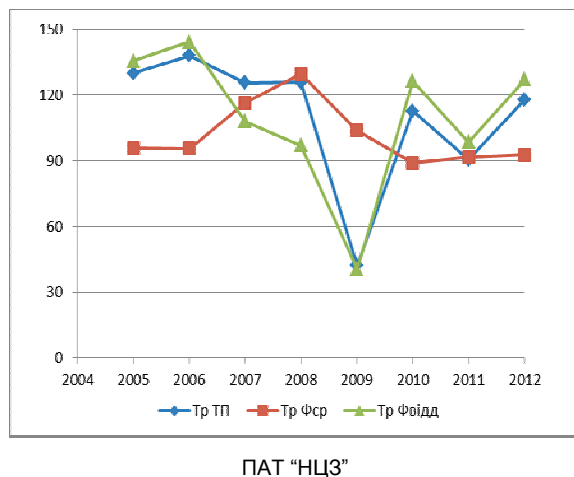
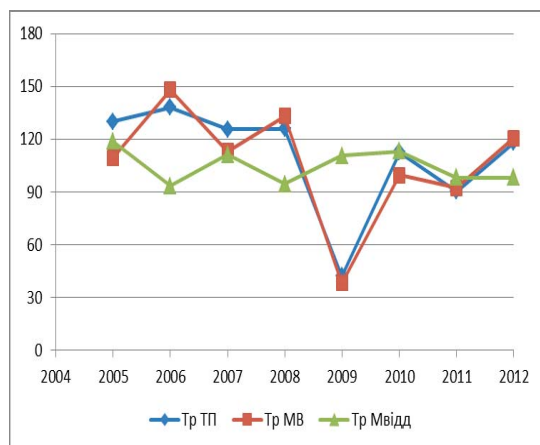


Рис. 3. Темпи зростання товарної продукції (Тр ТП), середньорічної вартості основних виробничих фондів (Тр Фср) і фондовіддачі (Тр Фвідд)

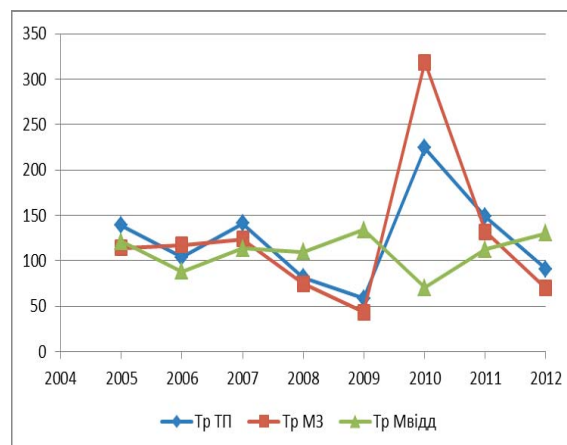
На відміну від тенденцій впливу на зміну товарної продукції ефективності використання трудових ресурсів і основних виробничих фондів, на досліджуваних підприємствах щодо матеріальних ресурсів темп зростання товарної продукції корелює з темпом зростання обсягів матеріальних витрат, а не з показником ефективності їх використання – матеріаловіддачею (рис. 4).

Висновки, отримані на основі факторного аналізу, підтверджені результатами регресійно-кореляційного аналізу, наведеними у табл. 2.

Закономірності впливу на зміну товарної продукції зміни обсягів ресурсів та величин ефективності їх використання характерні й для залежності темпів зміни валового прибутку від досліджуваних факторів. Про більшу ступінь залежності результативної ознаки від факторної свідчать вищі значення коефіцієнтів детермінації R^2 . Товарна продукція й валовий прибуток більше залежать від фондовіддачі та продуктивності праці, ніж від середньорічної вартості ОВФ та середньооблікової чисельності ПВП, а також більше від витрат матеріальних ресурсів, ніж від матеріаловіддачі.



ПАТ «НЦЗ»



ПАТ «ДЗПВ»

Рис. 4. Темпи зростання товарної продукції (Тр ТП), матеріальних витрат (Тр МВ) і матеріаловіддачі (Тр Мвідд)

Таблиця 2

Залежність товарної продукції і валового прибутку від обсягу ресурсів та показників ефективності їх використання

Факторна ознака	Результативна ознака			
	Товарна продукція		Валовий прибуток	
	Регресійно-кореляційна модель	R ²	Регресійно-кореляційна модель	R ²
Середньорічна вартість ОВФ	$Y = 0,5302x + 9494,7$	0,0447	$Y = 0,2761x + 8531,3$	0,0681
Фондовіддача	$Y = 15559x + 1157,1$	0,7829	$Y = 6808,7x - 3659,7$	0,842
Середньооблікова чисельність ПВП	$Y = 0,0022x + 182,53$	0,1246	$Y = 28,746x - 2536,7$	0,185
Продуктивність праці	$Y = 0,0032x + 24,594$	0,6798	$Y = 67,594x - 1747,3$	0,3851
Матеріальні витрати	$Y = 0,4841x - 701,79$	0,9431	$Y = 0,7175x - 2000,4$	0,7183
Матеріаловіддача	$Y = -8 \cdot 10^{-6}x + 2,4241$	0,0335	$Y = -3559,8x + 12025$	0,1206

Отже, результати діяльності, виражені як товарною продукцією, так і валовим прибутком, значною мірою залежать у разі ресурсів, витрати на які є у більшості умовно-постійними, від ефективності їх використання, а при аналізі ресурсів, витрати на які є змінними, – від обсягу їх застосування. У цьому висновку певну роль відіграє те, що на ПАТ «НЦЗ» і ПАТ «ДЗПВ» найбільшу питому вагу у структурі собівартості продукції мають матеріальні ресурси (33% і 56% відповідно), на оплату праці припадає 27% і 9%, витрати на утримання й експлуатацію обладнання становлять 13% і 18% відповідно [4; 5], і відповідно відображається характер витрачання ресурсів.

На отримання кінцевих показників діяльності впливає багато взаємо-пов'язаних факторів. При вивченні впливу декількох з них абстрагуються від інших, що не заважає виявити загальні закономірності. Тому дослідження загальної тенденції динаміки індексів показників дає змогу визначити для конкретного підприємства, яку роль відіграють певні фактори виробництва в отриманні кінцевих результатів діяльності. Аналіз кореляції темпів зростання показників, що є результатами діяльності, і факторів, які на них впливають, показує, що на фактори, до яких більш чутливі зміни фінансових результатів діяльності підприємства, і потрібно орієнту-

ватися при використанні того чи іншого виробничого ресурсу, а саме: на підвищення ефективності використання ресурсу або на оптимізацію витрат на його експлуатацію.

IV. Висновки

У зв'язку з тим, що суб'єктам господарювання в короткостроковій перспективі важко втілювати багато заходів з поліпшення використання ресурсного потенціалу, то доцільним буде попереднє застосування тих методів аналізу, які можуть дати інформацію щодо того, покращення використання якого з ресурсів дасть більший ефект на кінцеві результати діяльності та що є більш ефективним щодо нього: підвищувати ефективність його використання чи оптимізувати витрати на його експлуатацію.

Дослідження кореляції між динамікою темпу зростання товарної продукції, валового прибутку підприємства та динамікою темпів зростання ефективності використання виробничих ресурсів і темпів зростання витрат, пов'язаних з експлуатацією цих ресурсів, дає можливість визначити необхідний напрям управління ресурсами підприємства та виявити найбільш ефективний шлях використання певних видів ресурсів для зростання фінансових результатів діяльності.

Подальші дослідження поставленої у статті проблеми полягають у знаходженні оптимального співвідношення основних видів ресурсів

підприємства та в установленні раціонального співвідношення між темпами зростання ефективності використання виробничих ресурсів підприємства та темпами зростання витрат, пов'язаних з експлуатацією цих ресурсів.

Список використаної літератури

1. Ємельянов О. Ефективність використання виробничих ресурсів підприємства та їх вплив на експлуатаційні витрати / О. Ємельянов, О. Курило // Схід. – 2009. – № 8 (99). – С. 63–66.
2. ПАТ “Новоолександрівський цегельний завод” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/participant/00290280>.
3. ПАТ “Дніпропетровський завод прокатних валків” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/participant/00187375>.
4. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник / П.Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 365 с.
5. Предеїн А.М. Роль ресурсів у стратегічному управлінні підприємствами / А.М. Предеїн // Бізнесінформ. – 2012. – № 9. – С. 318–325.
6. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.
7. Шаманська О.І. Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1860>.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2014.

Санникова С.Ф. Применение индексного метода для анализа эффективности использования ресурсов предприятия

В статье исследована связь между динамикой темпа роста товарной продукции, валовой прибыли предприятия и динамикой темпов роста эффективности использования производственных ресурсов и затрат на них, что позволяет определить необходимое направление управления ресурсами предприятия.

Ключевые слова: ресурсы, эффективность, индекс, производственная деятельность, анализ.

Sannikova S. Application of index method for analysis of the resources use efficiency of an enterprise

The connection between the dynamics of the growth rate of commodity products, gross profits and the dynamics of the growth rate of efficient use of resources and their costs is investigated, which makes it possible to determine the required direction of enterprise resources management and identify the most effective ways to use certain resources to increase financial performance.

The efficiency of the company production activity depends on the efficiency of resource use. The results of the company production are influenced by the degree of utilization of labor resources, the efficient use of assets and provision of material resources and their effective use.

To analyze the efficiency of resource use it is advisable to apply the index method and explore the dynamics of growth rate parameters.

The study of general trends in indexes allows us to determine the role played by certain resources to obtain the final results for a particular company.

The feasibility of extensive or intensive use of certain resources in the short term is determined on the basis of factor analysis identifying the influence on the index of commodity products of either the volume resource index or efficiency index.

Application of the index method enables us to determine what gives a greater effect on the final results of the enterprise activity – improving the efficiency of resource use or optimization of its operation cost.

Key words: resources, efficiency, index, production activity, analysis.

УДК 351.37

А.Г. Семенов

доктор економічних наук, професор, академік АЕНУ

О.В. Ярошевськакандидат економічних наук
Класичний приватний університет

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто роль фінансового аналізу у формуванні фінансової стратегії підприємства. Наведено основні розрахунки коефіцієнтів фінансового аналізу, що дає змогу розробити заходи з їх поліпшення.

Ключові слова: фінансовий аналіз, стратегія, розрахункові коефіцієнти, розробка заходів.

I. Вступ

Формування ринкових відносин потребує від кожного учасника підприємницької діяльності уміння адекватно аналізувати економічну інформацію та приймати виважені управлінські рішення щодо інвестування своїх ресурсів у суб'єкти господарювання з метою одержання прибутку. Одним із інструментів оцінювання конкурентоспроможності підприємства є фінансовий аналіз.

Фінансовий аналіз діяльності підприємства – комплексне вивчення фінансово-господарської діяльності підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів статистичного, економічного і фінансового аналізу за даними трьох потоків інформації: нормативної, планової та фактичної, відображеної у бухгалтерській (фінансовій) звітності підприємства.

Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення та використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Він безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів. У свою чергу, стан суб'єктів господарювання прямо залежить від результатів їх підприємницької діяльності. Якщо господарська діяльність забезпечує прибуток, то утворюються додаткові джерела коштів, які, в кінцевому підсумку, сприяють зміцненню фінансово-господарської діяльності підприємства. Недостатній обсяг або неправильне формування й використання активів може виявитись головною причиною несвоєчасності сплати заборгованості за одержану сировину та матеріали, неповного та неритмічного забезпечення підприємницької дія-

льності необхідними ресурсами, а отже, і погіршення результатів виконання підприємством своїх зобов'язань перед власниками, державою та найманими працівниками. Забезпеченість підприємства активами в межах розрахункової потреби та їх раціональне використання створюють широкі можливості для подальшого поліпшення кількісних і якісних показників господарювання.

Коло найважливіших показників фінансово-господарської діяльності підприємства і показників, які характеризують стан, рух і розміщення його фінансових ресурсів, включає:

- прибутковість (рентабельність) діяльності підприємства;
- наявність і динаміку основних та оборотних коштів;
- раціональність розміщення (використання) власних і залучених фінансових ресурсів (основних і оборотних коштів);
- рівень фінансової незалежності підприємства (фінансової автономії);
- ліквідність і платоспроможність.

Фінансовий аналіз є невід'ємною частиною розробки практично всіх бізнес-процесів та суттєвим елементом управління фінансами в цілому. Практично всі користувачі фінансової звітності застосовують методи фінансового аналізу для прийняття рішень стосовно оптимізації своєї діяльності. За результатами дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства стає можливим процес удосконалення фінансової стратегії розвитку підприємства, що позитивно впливає на результати підприємницької діяльності.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження фінансового аналізу підприємства та розробка заходів щодо удосконалення фінансової стратегії його розвитку та прийняття інвестиційного рішення.

III. Результати

Система управління будь-якою організацією охоплює різноманітні елементи, серед яких можна виділити такі блоки, пов'язані з економічним аналізом.

Планування визначає напрям і зміст діяльності організації; облік забезпечує збір, систематизацію та узагальнення даних, необхідних для управління; у процесі аналізу виконують первинну обробку економічних даних, націлену на прийняття необхідних рішень, це визначає місце економічного аналізу в управлінському процесі.

Оперативний аналіз відіграє головну роль при перевірці виконання прийнятих рішень. Введення управлінського обліку, дійового комерційного розрахунку, дотримання режиму економії потребують повсякденного аналізу витрат, невиробничих витрат за статтями та елементами. Прийняття тактичних управлінських рішень робить необхідним постійний аналіз різноманітних варіантів економічних параметрів. Вибір найкращого варіанта господарського розвитку пов'язаний з поточним прогнозним економічним аналізом, який заснований на економіко-математичному моделюванні, системному аналізі ефективності. Без аналізу впливу на економіку організації внутрішнього та зовнішнього середовища, стану ринку, покупців і споживачів продукції, конкурентної ситуації, ринкових цін, кінцевих фінансових результатів неможливі розробка маркетингових програм та контроль за їх використанням. Економічний аналіз і його складова – фінансовий аналіз – є невід'ємною частиною розробки практично всіх видів бізнес-планів і суттєвим елементом управління фінансами в цілому. Практично всі користувачі фінансової звітності використовують метод фінансового аналізу для прийняття рішення щодо оптимізації своїх інтересів.

Управління фінансами складається з трьох взаємопов'язаних блоків:

- аналіз фінансових результатів діяльності організації;
- аналіз фінансово-господарської діяльності організації;
- аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності організації.

Вирішення взаємопов'язаних аналітичних завдань дає змогу забезпечити основні функції фінансового менеджменту:

- управління поточною стійкістю діяльності фірми, її ліквідністю, платоспроможністю та джерелами короткострокового фінансування;
- управління фінансовою ринковою стійкістю розвитку підприємства;
- управління інвестиційною діяльністю фірми;
- управління довгостроковими джерелами фінансування розвитку бізнесу;

- управління портфелем цінних паперів; довго- та короткостроковими фінансовими вкладеннями;
- управління фінансами компанії при її реорганізації та ліквідації в умовах банкрутства, за умови роботи на міжнародних ринках капіталу.

В останній час необхідним елементом управління діяльністю організації стає аудит, який передбачає обов'язкове використання методів економічного аналізу для визначення ділової активності організації; оцінки фінансово-господарських перспектив її функціонування; визначення зон можливих навмисних і не навмисних помилок у зовнішній звітності організації. Аналітичні процедури аудитора при ознайомленні з бізнесом клієнта зводяться до таких дій:

- порівняння поточних даних з даними попередніх періодів;
- порівняння поточних даних з даними плану і прогнозу;
- порівняння поточних даних з нормативними показниками;
- порівняння поточних даних із середньогалузевими даними;
- розрахунок фінансових коефіцієнтів у динаміці.

При переході до ринкових відносин вітчизняні підприємства зіткнулись з проблемою невпевненості в ділових партнерах, у законодавчій базі, політиці держави, з невизначеністю майбутніх доходів і витрат, отже, і перспектив діяльності підприємства. Проведення фінансового аналізу підприємства дасть змогу власникам, керівникам, партнерам по бізнесу, банкам визначити надійність, стабільність цього підприємства, оцінити ефективність використання фінансових ресурсів, спрогнозувати фінансові результати його діяльності.

Одним із чинників ефективного управління підприємством, а отже, і його фінансового розвитку, є якісний і своєчасний проведений фінансовий аналіз, що дає можливість визначити “недоліки” в діяльності підприємства та шляхи їх подолання, сформулювати фінансову стратегію управління підприємством. Фінансовий аналіз здійснюється за такими напрямками:

- оцінювання майнового стану – визначають виробничий потенціал підприємства;
- аналіз ліквідності і платоспроможності – визначають спроможність своєчасно і в повному обсязі здійснювати розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями;
- оцінювання ділової активності – оцінюють ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- аналіз фінансової стійкості – визначається структура джерел фінансування, які різняться доступністю, ризиковістю, вартістю;

– аналіз прибутковості та рентабельності – оцінюють загальну ефективність вкладення коштів у це підприємство.

Основні коефіцієнти, які характеризують кожний з цих напрямів дослідження, наведено в табл. Фінансова робота на підприємстві, насамперед, спрямована на створення фінансових ресурсів для розвитку з метою забезпечення зростання рентабельності, інвестиційної привабливості, тобто поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства.

Планування визначає напрям і зміст діяльності організації; облік забезпечує збір, систематизацію та узагальнення даних, необхідних для управління; у процесі аналізу виконують первинну обробку економічних

даних, націлену на прийняття необхідних рішень, це визначає місце економічного аналізу в управлінському процесі.

Аналіз фінансово-господарської діяльності показує, за якими конкретними напрямками необхідно вести цю роботу, дає можливість виявити найважливіші аспекти і найбільш слабкі позиції у фінансовому стані підприємства. Оцінювання фінансово-господарської діяльності може бути виконано з різним рівнем деталізації залежно від мети аналізу, наявної інформації, програмного, технічного і кадрового забезпечення. Найбільш доцільним є виділення процедур експрес-аналізу і поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності.

Таблиця

Основні розрахункові коефіцієнти фінансового аналізу

Показник	Характеристика	Позитивна тенденція
1. Оцінка майнового стану		
Сума господарських коштів	Визначає виробничий потенціал підприємства	Позитивним є зростання показника
Сума зношення основних фондів	Показує стан і рівень зношення основних засобів	Позитивним є зниження показника
Коефіцієнт оновлення	Показує темпи оновлення основних засобів	Позитивним є стабільне значення показника
Коефіцієнт вибуття	Визначає фізичне і моральне зношення основних засобів	Позитивним є стабільне значення показника
2. Аналіз ліквідності та платоспроможності		
Коефіцієнт загальної ліквідності	Визначає платоспроможність підприємства в середньостроковому періоді	Нормативне значення більше ніж 2. Значне перевищення вказує на неефективне управління оборотними активами
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Визначає платоспроможність підприємства в короткостроковому періоді	Нормативне значення – 0,7–0,8 або дотримання середньогалузевого значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Характеризує миттєву платоспроможність підприємства	Нормативне значення 0,2–0,35, менше значення свідчить про дефіцит грошових коштів
Сума власних оборотних коштів	Показує наявні власні кошти для операційної діяльності	Позитивним є зростання показника
3. Оцінка ділової активності		
Загальний коефіцієнт оборотності	Показує кількість оборотів, що здійснюють оборотні кошти за період	Позитивним є зростання показника
Період обороту пасивів	Показує відволікання фінансових ресурсів у запаси	Позитивним є скорочення показника, якщо це не є перешкодою нормальному процесу реалізації товару
Період обороту дебіторської заборгованості	Показує середній період погашення дебіторської заборгованості	Позитивним є скорочення значення показника
Період обороту кредиторської заборгованості	Показує середній період кредитування постачальниками підприємства	Необхідно дотримуватись такого періоду погашення, щоб максимально скористатися позикою і вчасно її погасити
4. Аналіз фінансової стійкості		
Коефіцієнт автономії	Характеризує залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування	Норматив – не менше ніж 0,5
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	Характеризує залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування	Норматив – не більше ніж 0,7
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	Показує у підприємства власних оборотних коштів	Норматив – більше ніж 0,1. Чим більше, тим більше можливостей проведення самостійної фінансової політики
Коефіцієнт маневреності	Показує спроможність підприємства поповнювати оборотні кошти за рахунок власних джерел	Норматив – 0,2–0,5. Чим ближче до 0,5, тим більша можливість фінансового маневру

Робота в умовах ринкової економіки потребує від підприємства підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання й керування виробництвом, активізації під-

приємництва і т. д. Важливу роль у реалізації цього завдання відіграє аналіз господарської діяльності підприємств. З його допомогою розробляють фінансову стратегію і тактику розвитку підприємства, удосконалюють плани й управлінські рішення, здійснюють контроль за їх виконанням, виявляють ре-

зерви підвищення ефективності виробництва, оцінюють результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників.

В управлінні підприємством основну увагу необхідно зосередити на фінансовій діяльності підприємства, раціональному й ефективному використанні фінансових ресурсів. Фінансова діяльність містить у собі сукупність операцій з надходження і використання засобів у вартісній оцінці й їх ефективному використанні в процесі виробництва та реалізації продукції і товарів. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств має на меті поліпшення організації фінансів і підвищення ефективності їх використання в процесі господарської діяльності.

Фінансовий стан підприємства залежить від виробничих і комерційних результатів діяльності й рівня фінансової роботи з організації та використання фінансових ресурсів. Чим вище показники виробництва і реалізації продукції (або товарів), нижче їхня собівартість, тим вище рентабельність і вище прибуток, тим краще фінансовий стан підприємства. Раціональна фінансова діяльність сприяє здійсненню основного принципу господарської діяльності – самостійності підприємства.

Самостійність припускає, що вкладені ресурси повинні окупатися прибутком, який відповідає нормативному рівню рентабельності, що забезпечує самофінансування. Тобто стає можливим забезпечення підприємства власними фінансовими ресурсами для формування й ефективного використання всіх господарських засобів, як основних, так і оборотних, розширення виробництва і поліпшення соціально-культурної сфери за рахунок грошових надходжень від діяльності й реалізації продукції, робіт, послуг і товарів.

Таким чином, результати фінансового аналізу дають змогу виявити вразливі місця, що потребують особливої уваги, і розробити заходи щодо їх ліквідації, тобто постійно удосконалювати фінансову стратегію підприємства. Результати аналізу – “матеріальна основа” управлінських рішень, прийняття яких ґрунтується також на інтелекті, логіці, досвіді, особистих симпатіях і антипатіях особи, котра приймає ці рішення. Усе це ще раз свідчить про те, що фінансовий аналіз у сучасних умовах стає основним елементом управління, інструментом оцінювання надійності потенційного партнера.

Необхідність поєднання формалізованих і неформалізованих процедур у процесі прийняття управлінських рішень накладає відбиток як на порядок підготовки документів, так і на послідовність процедур аналізу фінансово-господарської діяльності. Саме таке розуміння логіки фінансового аналізу є найбільш відповідним логіці функціонування підприємства в умовах ринкової економіки.

Співвідношення показників стійкості й ефективності значною мірою впливає на вибір підприємством його фінансової стратегії. Тому підприємство для вибору фінансової стратегії розвитку повинно провести фінансовий аналіз, який допоможе в умовах нестабільності економіки, законодавства, політичної ситуації вибрати вектор його ефективного розвитку.

У сучасних умовах довгострокові стратегічні рішення відкладають на невизначений час, тому ми вважаємо, що доцільно використовувати такі стратегії:

- стратегія подолання нестійкості, або стратегія виживання, що використовується в умовах економічної кризи, нестабільності та інфляції, до якої вдаються, коли показники діяльності набувають стійкої тенденції до погіршення;
- стратегія підтримки стійкості або стабілізації, яка використовується в умовах нестабільності обсягів продажів і прибутку та застосовується переважно в галузях із стабільною технологією, коли керівництво задоволене в цілому станом свого підприємства;
- стратегія розвитку або стійкого зростання, що виражає прагнення підприємства до зростання обсягів продажу, підвищення рентабельності та інших показників ефективності виробництва.

Використання таких підходів до формування фінансової стратегії підприємства дасть йому змогу уникнути банкрутства та забезпечити собі фінансовий розвиток на довгострокову перспективу за рахунок власних коштів, що, у свою чергу, є запорукою фінансової стабільності підприємства на ринку.

IV. Висновки

1. Фінансові ресурси в умовах ринкової економіки набувають першорядного значення, оскільки це – єдиний вид ресурсів підприємства, що трансформується безпосередньо й з мінімальним часовим інтервалом у будь-який інший вид ресурсів. Фінанси підприємства виконують три основні функції:

- формування, підтримка оптимальної структури й нарощування виробничого потенціалу підприємства;
- забезпечення поточної фінансово-господарської діяльності;
- забезпечення участі підприємства в здійсненні соціальної політики.

2. Головне в управлінні фінансовою діяльністю підприємства – правильна постановка мети, що відповідає фінансовим інтересам об'єкта управління. Ефективність управління багато в чому залежить від швидкості реакції на зміни умов фінансового ринку, фінансової ситуації або фінансово-господарської діяльності об'єкта управління. Тому управління фінансовою діяльністю має базуватися на знанні стандартних прийомів

управління, на вмінні швидко й правильно оцінювати конкретну фінансову ситуацію, на здатності швидко знайти гарний, якщо не єдиний, вихід із цієї ситуації.

Список використаної літератури

1. Теория и практика антикризисного управления: учебник для вузов / Г.З. Базаров,

С.Г. Беляев, Л.П. Белых и др. ; под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. – М. : Закон и право : ЮНИТИ, 1996. – 469 с.

2. Финансовый менеджмент / под ред. Н.М. Крейниной. – М. : Дело и сервис, 1998. – 303 с.

Стаття надійшла до редакції 14.02.2014.

Семенов А.Г., Ярошевская О.В. Роль финансового анализа при формировании финансовой стратегии предприятия

В статье рассмотрена роль финансового анализа при формировании финансовой стратегии предприятия. Приведены основные расчетные коэффициенты финансового анализа, позволяющие разработать мероприятия по их улучшению.

Ключевые слова: финансовый анализ, стратегия, расчетные коэффициенты, разработка мероприятий.

Semenov A., Yaroshevskaya O. A role of the financial analysis when forming financial strategy of the enterprise

It is shown a role of the financial analysis when forming financial strategy of the enterprise. The main settlement coefficients of the financial analysis which allow to develop actions for their improvement are brought.

Formation of market relations requires each party business skills to adequately analyze economic information and make informed management decisions to invest their resources in the business entities with a view to profit. An instrument to assess the competitiveness of the enterprise is the financial analysis.

Financial analysis of the company – a comprehensive study of the financial and economic activity of the enterprise to evaluate financial results achieved, carried out using the methods of statistical, economic and financial analysis according to the three streams of information: normative, planned and actual, as reflected in the accounting (financial statements).

Financial condition of the Company determined by a set of indicators reflecting the presence, location and use of resources of the enterprise, its real and potential financial opportunities. It directly affects the efficiency of business entities. In turn, state entities depends on the results of their business. If economic activity provides income, an additional source of funds, which will eventually contribute to the strengthening of financial and economic activity of the enterprise. Insufficient volume or wrong formation and use of assets can be a major reason for the late payment of debts resulting raw materials, incomplete and unevenly provide business with the necessary resources, and hence deterioration of results now perform their obligations to the owners, the state and employees. Security company assets within the estimated needs and their rational use create opportunities to further improve the quantitative and qualitative management.

Key words: financial analysis, strategy, settlement coefficients, development of actions.

УДК 339.1

О.І. Трохимець

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ВПЛИВ ПОПИТУ СПОЖИВАЧІВ НА ВИНИКНЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ
СТАЦІОНАРНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ФОРМАТІВ В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто питання впливу попиту на появу та розвиток стаціонарних торговельних форматів. Проведено аналіз ринку ритейлу України. Надано характеристику національним і міжнародним торговельним мережам, присутнім на ринку України. Визначено основні відмітні ознаки торговельних структур.

Ключові слова: оптова та роздрібна торгівля, супермаркети, магазини-дискаунтери, торговельні мережі, споживачі, асортимент, продукція.

І. Вступ

Підприємства, що спеціалізуються на роздрібній торгівлі, мають за мету доведення товарів безпосередньо до споживачів, використовуючи та вдосконалюючи методи стимулювання збуту, зокрема: надання сервісного обслуговування, раціоналізацію торговельно-технологічних операцій, налагодження рекламно-інформаційної роботи в магазині тощо. Управління багатосторонньою діяльністю торговельного комплексу є доволі складним процесом, тому слід використовувати найсучасніші та прогресивні засоби й методи виконання технологічних, виробничих та інших операцій, а також здійснювати відбір кваліфікованих спеціалістів.

Головним чинником ефективної торгівлі на сьогодні є адекватність і швидкість взаємного обміну інформацією між виробником, продавцем та покупцями. Комунікація дає змогу знаходити найкращі шляхи взаємодії і підвищувати якість товарів та послуг для безпосереднього споживача. Відсутність достатнього контролю за веденням торгово-технологічного процесу і плануванням діяльності торговельного підприємства негативно впливають на цей процес у супермаркеті (знижують показники оборотності товару) і, крім того, на лояльність споживачів до цього супермаркету чи торговельної мережі в цілому.

Організація продажу товарів у магазинах самообслуговування як вид цілеспрямованої діяльності протягом останніх років набуває все більшого значення в умовах зростання конкурентного середовища внаслідок демонополізації ринку, масштабів обігу товарів, кількості суб'єктів ринкових відносин, налагодження зв'язків з постачальниками національної та імпортованої продукції, вдосконалення сервісного обслуговування як у межах окремих магазинів, так і в мережі в цілому. На сучасному етапі для стабільно-

го функціонування торгівлі як системи необхідна раціональна організаційна діяльність у плані документально-бухгалтерського забезпечення. Виникає гостра необхідність вивчення й аналізу вітчизняного та зарубіжного досвіду з цього питання, оскільки саме завдяки цьому процесу підприємство може чітко розпланувати свою діяльність.

Проблеми розвитку торговельних відносин в аспекті торговельних центрів і торговельних мереж досліджує багато вітчизняних науковців. Серед вітчизняних і зарубіжних учених та практиків необхідно назвати таких, як: І. Бланк, Н. Голошубова, О. Кавун, Е. Карпова, Я. Касьянов, Ф. Котлер, В. Леві, А. Мазаракі, Р. Скуба, О. Тимофєєва та ін. Комплексного дослідження на сьогодні потребують аспекти успішного управління торговельними структурами.

Роздрібна торгівля забезпечує завершальну стадію процесу товарно-грошового обміну. Пов'язуючи обмін у формі купівлі-продажу з особистим споживанням продовольства, вона опосередковує процес відтворення, впливає на обсяги та структуру товарної пропозиції на ринку агро-продовольства, стабілізує його, а головне, забезпечує життєво важливі потреби людей у продуктах харчування.

Таким чином, основна функція роздрібно-торгівлі полягає у доведенні до кінцевих споживачів продовольчих товарів та їх ефективній реалізації. Проте, незважаючи на життєво важливу роль цієї сфери торгівлі, її сучасний стан і тенденції розвитку вивчено не достатньо. Відомі дослідники внутрішньої торгівлі О. Азарян, П. Балабан, І. Бланк, Я. Гончарук, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, А. Садеков, О. Шубін розкривають і аналізують явища та тенденції у сфері торгівлі з макроекономічних позицій без урахування окремих її секторів. Що стосується наукових праць з організаційно-економічного аналізу торгівлі продовольчими товарами, то їх коло є надзвичайно обмеженим.

У мережі роздрібних торговельних підприємств здійснюється складний організаційно-господарський процес, пов'язаний із вивченням складу й особливостей основного контингенту покупців, аналізу їх споживчих переваг, прийманням і зберіганням товарів, формуванням торговельного асортименту, що забезпечує повне задоволення запитів споживачів. Розвиток і вдосконалення діяльності роздрібної торговельної мережі зумовлені економічними, виробничими, соціальними чинниками.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз впливу попиту та особливостей розвитку стаціонарних форм торгівлі, вивчення особливостей функціонування торговельних структур в Україні та надання рекомендацій щодо підвищення ефективності їх функціонування.

III. Результати

Однією з новітніх форм є супермаркети. Супермаркет (англ. supermarket) – великий магазин самообслуговування з торгівлі товарами повсякденного попиту (переважно продовольчими); одна із сучасних форм концентрації торгівлі. Супермаркети вперше виникли у США (1930 р.), де набули поширення після Другої світової війни. У 1960–1970-х рр. спостерігається інтенсивний процес розвитку супермаркетів у країнах Західної Європи.

Супермаркети – магазини з великими торговельними залами і різноманітним асортиментом товарів, розташовані або в центрі житлових кварталів, або в приміських зонах, поблизу автострад. У соціалістичних країнах в 1960–1970-х рр. були побудовані великі магазини самообслуговування з торгівлі товарами повсякденного попиту (у СРСР – універсами, у Німецькій Демократичній Республіці – кауфхалле та ін.).

Слід зазначити, що в Україні перші супермаркети з'явилися у 1990-х – на початку 2000-х рр. Поява супермаркетів та інших новітніх стаціонарних форматів торгівлі в Україні зумовлена попитом на ці торговельні структури, а саме: можливістю купувати продукти першої необхідності (повсякденного попиту), продукти харчування на одній території, великий асортимент продукції, поширення програм лояльності, наявність дисконтів, акцій, розпродажів, можливість здійснювати купівлю деяких товарів на тривалий час – оптом та ін.

У свою чергу, дати точне визначення супермаркету, традиційне для західних країн, теж досить складно, тому що найчастіше там великі магазини зі змішаним асортиментом мають назву “супермаркет”, “популярний магазин”, “суперстор”, “сімейний або дисконтний центр” тощо.

За розмірами торговельної площі магазини поділяють на такі групи: дрібні, середні, великі, дуже великі. До дрібних магазинів

у містах зараховують магазини з торговельною площею до 250 м², у сільській місцевості – до 100 м². До середніх магазинів у містах зараховують магазини з торговельною площею 251–1000 м², у сільській місцевості – 101–400 м². Такі магазини розміщуються у пристосованих приміщеннях або у спеціально збудованих будівлях. На такій торговельній площі можуть бути організовані універсальні продовольчі, комбіновані, спеціалізовані та вузькоспеціалізовані магазини. До великих магазинів у містах зараховують магазини з торговельною площею 1001–3500 м², у сільській місцевості – 401–1000 м². Така торговельна площа дає змогу створювати магазини комплексного попиту й універсальні продовольчі та непродовольчі магазини. До дуже великих магазинів у містах зараховують магазини з торговельною площею понад 3500 м², у сільській місцевості – до 1000 м². Це, як правило, непродовольчі магазини.

Популярність супермаркетів пояснюється такими чинниками, як:

- наявність широко асортименту товарів та розподіл товарів по групах;
- шелвінг та мерчендайзинг;
- наявність консультантів;
- сервісне обслуговування;
- гарантійне та постгарантійне обслуговування;
- наявність різноманітних акційних пропозицій, знижок сезонних розпродажів.

Супермаркети використовують широкий спектр методів стимулювання попиту споживачів, найпоширенішими з яких є такі: механізм надання знижок (за кількістю товарів) – 36,4%, гарантія повернення грошей – 36,4%, розповсюдження пробних зразків – 36,4%, купони на придбання товарів зі знижками – 27,3%, лотереї купонів на коштовні призи – 9,1%, безкоштовне сервіс-обслуговування – 18,2%, залікові талони для отримання знижки наступного разу – 9,1%, премії (товар зі знижкою або безкоштовний) – 9,1% [11, с. 267].

Торговельні підприємства впроваджують систему стимулювання споживачів товарів непромислового призначення, що дає змогу правильно використовувати товар у домашньому побуті та уникнути його поломки. Найбільш популярними способами є: навчання персоналу – 36,4% (в результаті підвищення кваліфікації продавців навчає споживача користуватися товаром), система гарантійного та післягарантійного обслуговування – 18,2% [11, с. 268].

Слід зазначити, що супермаркети України для підвищення рівня своєї конкурентоспроможності та попиту споживачів саме на послуги зазначених торговельних підприємств використовують такі методи стимулювання (табл. 1).

Таблиця 1

Заходи стимулювання попиту споживачів на послуги супермаркетів

Методи стимулювання	%
Наявність спеціалізованої літератури (додаткової інформації) про товари, що продаються	6,3
Кожний 100-й покупець отримує товар безкоштовно	6,3
Післягарантійне обслуговування	6,3
Навчання споживачів використання товару	12,5
Надання пробних зразків	18,8
Демонстрація продукції	18,8
Подарунки споживачам	18,8
Безкоштовна доставка товарів	31,3
Використання зразків і тестерів, безкоштовне роздавання буклетів та довідників	31,3
Безкоштовні консультації фахівців	37,5
Безкоштовне роздавання каталогів	68,8

Джерело: [11, с. 273]

Необхідно зазначити, що такі методи повинні застосовуватися в комплексі з певними маніпуляціями “порівняння”, які викорис-

товують у своїй діяльності торговельні структури (табл. 2) [11, с. 312–313].

Таблиця 2

Види маніпуляцій у торгівлі

Маніпуляції з класом порівняння		Маніпуляції з предметом порівняння	
Створення розширеного класу порівняння	Включають товари однієї товарної категорії, які поступають за рядом параметрів	Деякі мовні прийоми дають змогу стерти межу між якісною та кількісною характеристиками (кращі ціни, більше грамів тощо)	Перехід кількості в якість і навпаки
Створення звуженого класу порівняння	Товарна категорія у сприйнятті споживачів тимчасово обмежується однією маркою	Постійне використання слів “перший” та “кращий”	Можливість слова “перший”
Створення змішаного класу порівняння	Марка порівнюється з товарами іншої товарної категорії	Питальні й заперечні речення типу “що може бути краще, ніж”, “немає ефективнішого способу, ніж”	Питання та заперечення

Супермаркет вважається найпоширенішим видом роздрібної торгівлі. Близько 42% коштів споживачі витрачають на продукти харчування. У роздрібному товарообігу частка супермаркетів становить 18%, “магазинів

біля будинку” та cash&carry – 14%, дискаунтерів – 12%. Формати, які з’явилися в Україні з середини 1990-х рр. до 2008 р., визначив Р. Скуба (табл. 3) [12].

Таблиця 3

Типи торговельних форматів [12]

Тип	Характеристика
1	2
Гіпермаркет	Великий торговельний центр, що включає продовольчі та непродовольчі товари. Магазин з високою мірою механізації й автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт. Одні вважають гіпермаркетами магазини, мінімальна площа яких 5000–6000 м ² , інші – 10 000 м ² . Є випадки, коли мережі називають гіпермаркетами магазини, площа яких не перевищує 2000 м ² . Максимальна площа – 40 000 м ² . Асортимент від 20 000 до 40 000 асортиментних позицій. Гіпермаркети виникли на стику дорогих магазинів і оптових ринків. Розташовуються зазвичай у місцях, до яких легко добратися, на перетині транспортних артерій
Дискаунтер (від англ. discount house)	Концепція передбачає продаж товарів з мінімальною націнкою. Торговельна площа – від 300 до 1000 м ² , асортимент – від 500 до 2000. Немає торгівлі “через прилавок”. Торговельний зал оформлений максимально просто, устаткування просте й дешеве. Розташування – в місцях масової забудови. Цільова аудиторія: споживачі з доходом нижче від середнього. В Україні існує поділ на “жорсткі” і “м’які” дискаунтери, які інакше ще називають “економічними супермаркетами”, “універсами економ-класу”
Супермаркет (від англ. supermarket)	Магазини самообслуговування, концепція яких виникла у США в 1930 р. Асортимент – від 7000 до 20 000 позицій. Ціни середні та високі. Торговельна площа зазвичай – до 4000 м ² . Є торгівля “через прилавок” (товари, що потребують зважування). Характеризується наявністю сучасного устаткування, великим набором додаткових послуг. Супермаркети розташовані або в центрі житлових кварталів, або в приміських зонах поблизу автострад. Торговельний зал оформлений максимально доброзичливо стосовно покупця
Магазин біля будинку	Розташовані в місцях масової забудови, можуть спеціалізуватися як на продовольчих, так і на непродовольчих товарах. Наприклад, дрогери теж вважають себе “магазинами біля будинку”. Але, насамперед, термін асоціюється з продуктовими магазинами. “Магазини біля будинку” можуть відповідати сучасним вимогам, а можуть працювати в традиційному прилавковому режимі. Магазини другого типу досить часто працюють під вивісками “Продукти” і “24 години”, інколи їх торговельна площа може обмежуватися 30–40 м ²
Міні-маркет	Невеликий продуктовий магазин (до 500 м ²)
Cash & carry (дослівно з англ. – “плати й неси”).	Магазин самообслуговування, орієнтований на дрібнооптових і оптових покупців. В асортименті товари як продуктової, так і промислової групи. Торговельна площа – близько 20 000 м ² . Включає від 20 000 до 40 000 асортиментних позицій. Магазини розташовані далеко від центру міста, на перетині дорожніх шляхів. Класичний представник cash&carry – німецька мережа Metro

1	2
Бутік (від франц. boutique)	В Україні – магазин, який торгує дорогими (мається на увазі “преміальними”) товарами. Може продавати як промислові товари, так і продукти харчування. Торговельна площа від 100 до 900 м ² . Налічує до 2000 асортиментних позицій. Розташований у місцях елітної забудови і в центрі міста
Торговий центр (торговий комплекс)	Це група торговельних підприємств (орендарів), розташованих в одному місці, що є єдиним об’єктом. Виділяють три види: невеликі, розташовані поряд з житловими будинками (від 2500 відвідувачів на день), районні середньої величини (від 40 000 відвідувачів на день) і великі регіональні ТЦ (до 400 000 відвідувачів на день). Сучасні торговельні центри зазвичай є ще й розважальними – ТРЦ, ТРК. На їх території розташовані фуд-корт (ресторанні дворики), ігрові зони для дітей, кінотеатри та ін. Є також торгово-офісні центри
Convenient store (дослівно з англ. – “зручний магазин”)	“Магазин біля будинку”, призначений для щоденних покупок. У магазині такого формату продають обмежений асортимент за вищими цінами, ніж у гіпер- і супермаркеті. Торговельна площа – до 2000 м ² . Зазвичай в Україні це сучасний магазин європейського формату

У своїй структурі торговельні відносини в Україні представлені такими видами операторів: національні оператори – торговельні мережі, присутні в 4–5 економіко-географічних регіонах країни; регіональні оператори – торговельні мережі, присутні в 2–3 економіко-географічних регіонах країни; локальні оператори – торговельні мережі, присутні в одному економіко-географічному регіоні країни; міжнародні оператори – торговельні мережі, контроль за діяльністю яких реалізується з-за кордону, де знаходиться центральний офіс.

Найбільші вітчизняні ритейлери (продуктові торговельні мережі) зосередились у м. Києві. Це, перш за все, Fozzy group (близько 280 магазинів практично в усіх областях України, об’єднані в мережі “Сільпо”, “Днепрянка”, “Фора” і “Фоззи”), компанія “Квіза Трейд” (майже 40 гіпер- і супермаркетів “Велика кишеня”, “Просто маркет”) і ЗАО “Фуршет” (понад 80 супермаркетів з такою назвою, п’ять делікатесних супермаркетів “Фуршет-гурман”) [9].

Міжнародні продуктові торговельні мережі в Україні представляють такі компанії: METRO AG (торговельна мережа METRO – cash&carry), ДП “Білліа-Україна” (торговельна мережа Billa – супермаркет), концерн “Алми” (торговельна мережа “Копейка” – супермаркет), ТОВ “Фірма “Омега-97” (тор-

говельна мережа “Петерсен” (м. Київ) – універсам), компанія “Пятерочка-холдинг”, ТОВ “Сбытовая сеть “Пятый элемент”, ВАТ “Інвестор” на умовах франчайзингу (торговельна мережа “Пятерочка” – універсам), “Торговий центр” (X5 Retail Group – Ритейловий проект російської “Альфа-груп”) – торговельна мережа SPAR – супермаркет.

Оптові супермаркети – це умовні магазини, які торгують продовольчими товарами і продуктами харчування за зниженими (оптовими) цінами. Вони особливо поширені в США, де подібні магазини поділяються на оптові супермаркети з обмеженим набором продуктів і оптові магазини-склади з повним набором продуктів.

Оптові супермаркети з обмеженим асортиментом продуктів мають в одночасній реалізації близько 1500 товарних найменувань у стандартних упаковках і зазвичай однієї торговельної марки. Вони працюють за методом магазину-складу із самообслуговуванням і не пропонують жодних додаткових послуг покупцям, які самостійно вибирають продукти в транспортних упаковках, пакетованих на транспортних піддонах.

Більшість представлених торговельних структур є оптовими супермаркетами. Основні відмітні ознаки продовольчих магазинів наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Перспективні типи продовольчих магазинів

Основні ознаки	Оптовий супермаркет або клуб	Суперцентр	Звичайний супермаркет	Невеликий продовольчий магазин
Широта асортименту	Широка	Широка	Середня	Вузька
Глибина асортименту	Середня	Глибока	Середня	Мілка
Рівень сервісу	Низький	Низький	Середній	Середній
Рівень цін	Низький	Низький	Середній	Високий
Площа, м ²	5 500–7 800	11 100–16 500	5 000–8 300	220–450
Кількість товарних позицій, од.	30 000	30 000	15 000	2 000
Середній обсяг продажу, дол. США	58 100	103 400	141 300	27 000

Джерело: [6; 9].

Слід зауважити, що саме вищезазначені торговельні структури є перспективними, адже вони виконують безліч функцій, які задовольняють попит споживачів. Споживачі кожного типу представника продовольчих магазинів мають певні потреби та вимоги щодо асортименту товарів і мети здійснення покупок.

Оптові супермаркети з повним набором продовольчих товарів за своєю суттю є великими продовольчими складами із загальною площею понад 5500 м² і річним обсягом товарообігу до 50 млн дол. США. Відмінність цього типу магазинів від попереднього (з обмеженим асортиментом) не тільки в параметрах

площі й обсягах обігу, вони практикують торгівлю значно ширшим асортиментом продовольства загальнонаціональних торговельних марок, а також продуктами, що швидко псуються і потребують спеціальних температурних режимів при зберіганні. Для обох типів оптових супермаркетів притаманна стратегія, орієнтована на отримання невисокої норми прибутку при значних обсягах продажу.

Перелік додаткових послуг супермаркетів може включати:

- послуги із зважування, нарізання та пакування товарів, придбаних у магазині;
- продаж паперових видань – газет і журналів;
- зберігання власних речей покупців у спеціально обладнаних камерах схову;
- аптечний кіоск та відділ банку в приміщенні супермаркету.

Торговельні послуги, які надають працівники супермаркету, виконуються одночасно з продажем товарів і є безкоштовними – покупець сплачує лише додаткову вартість пакувальних засобів.

Забезпечення збереження особистих речей покупців під час їх перебування в магазині є неторговельною послугою, оскільки не стосується безпосередньо до торговельного процесу супермаркету.

Дрібні незалежні продовольчі магазини зазвичай є приватними (або ж на засадах партнерства) і функціонують незалежно від великих національних та інтернаціональних торговельних корпорацій і торговельних мереж, розміщуються на площі 1000–2000 м² і

реалізують протягом року продовольства на суму до 2 млн дол. США.

Міні-магазини продовольчої спеціалізації за кордоном характеризуються відносно обмеженим асортиментом товарів, що компенсується зручним розташуванням для широкого контингенту покупців. Площа таких магазинів коливається в межах 300–1000 м, що за західними мірками зовсім небагато, асортимент орієнтований на штучні товари масового попиту (сигарети, вино, пиво, напої) і готові продукти харчування за відносно вищими від рівня супермаркетів цінами. У всіх дрібних продовольчих магазинах практикується застосування методу самообслуговування з прискореним проведенням розрахунків, що дає змогу уникнути черг при значних постійних напливах покупців, зацікавлених швидше, ніж у супермаркетах, придбати продукти й зекономити час, який був би витрачений на чергу до каси, навіть за вищою ціною. Дрібні крамнички в Європі і Північній Америці найчастіше організовують поруч із транспортними розв'язками, що абсолютно відповідає мобільному західному стилю життя.

Непродовольчі магазини, або магазини загального профілю, представлені традиційними (універмаги, магазини, що торгують зі знижками, спеціалізовані магазини) і відносно новими (спеціалісти в категорії, центри господарських товарів, магазини знижених цін на товари, демонстраційні зали, оптові клуби) типами роздрібних торговців (табл. 5).

Таблиця 5

Характеристика основних типів непродовольчих магазинів [6,9]

Тип магазину	Широта асортименту	Глибина асортименту	Рівень сервісу	Рівень цін	Параметри площі, м ²	Середня кількість товарних одиниць	Розташування
Гіпермаркет	Широка	Середня	Низький	Низький	Понад 22 000	50 000	Окрема споруда
Універмаг	Широка	Глибока – середня	Середній високий	Середній – високий	Від 11 100 до 22 200	100 000	Заміські торговельні центри
Магазин низьких цін	Широка	Середня – дрібна	Низький	Низький	6 600–8 900	25 000–30 000	Окремо збудовані магазини, “стрічкові” торговельні центри
Спеціалізований магазин	Вузька	Глибока	Високий	Високий	450–1 300	5 000	Заміські торговельні центри
“Спеціаліст у категорії”	Вузька	Дуже глибока	Низький	Низький	5 500–13 300	25 000–40 000	Окремо збудовані магазини, “стрічкові” торговельні центри
“Оптовий клуб”	Середня	Дрібна	Низький	Дуже низький	8 900–	4 000–5 000	Окремо збудовані магазини
Магазини знижених цін	Середня	Глибока, швидкозмінна	Низький	Низький	2 800–4 400	100 000	Окремо збудовані магазини, “стрічкові” торговельні центри
Демонстраційні зали	Вузька	Середня	Низький	Середній – низький	550–14 400	3 000–5 000	Стрічкові” торговельні центри

Джерело: [6; 9]

Непродовольчими універмагами вважаються торговельні підприємства, що пропонують для реалізації широкий і глибокий

асортимент товарів і забезпечують високий рівень обслуговування. Дуже часто універмаги належать до власності однієї торгове-

льної мережі – торговельної корпорації, яка володіє понад 10 однотипними обслуговуючими підприємствами, розміщеними в регіонах однієї країни або в різних країнах. Універмаг будує свою роботу через організацію спеціалізованих відділів і секцій, кожен з яких має окремий вузол розрахунків. Особливістю універмагів є надання їх працівниками надзвичайно широкого кола основних і додаткових послуг покупцям, що не тільки підвищує загальний рівень сервісу, а й впливає на підвищення рівня цін на товари в цьому типі торговельних підприємств.

Підвищення загального рівня конкуренції в роздрібній торговельній мережі за кордоном, виникнення і розвиток нових спеціалізованих торговельних підприємств привели до скорочення кількості відділів у традиційних універмагах і до зміни “товарної концепції” непродовольчих гіпермаркетів і універ-

магів. Вони почали розширювати номенклатуру послуг для покупців, вносити зміни в товар-мікс – набір товарних найменувань усередині товарних груп, тобто закуповувати унікальні товари під широковідомими товарними марками й налагоджувати прямі зв'язки з товаровиробниками, продаючи їхні товари під власними (внутрішньо-магазинними) торговими марками.

Ринок роздрібної торгівлі стає стандартизованим. Проте роздрібні компанії і консультанти нерідко розходяться у визначенні того або іншого формату, а деякі ритейлери вигадують свої власні. Пошук формату – процес творчий, багато в чому залежить від самоідентифікації мережі (магазину), маркетологів, а також бажання залучити ту або іншу аудиторію. На Заході одним з популярних форматів є магазини-дискаунтери (табл. 6).

Таблиця 6

Види класичних дискаунтерів (міжнародна класифікація)

Показник	Формати дискаунтерів	
	“Жорсткий”	“М'який”
Середня торгова площа, м ²	250–400	450–1060
Середні складські площі, м ²	140–300	140–300
Форма обслуговування	100% самообслуговування	Продаж гастрономії і кондитерських виробів через прилавок
Середня вартість однієї покупки, дол. США	2–4	5–7
Середня кількість покупок, шт.	900–1400	1350–1700
Кількість найменувань в асортименті, шт.	700–1000	1250–2500
Чисельність персоналу в магазині, осіб	22–34	22–34
Час роботи	8.00–23.00	8.00–23.00
Вартість обладнання 1 м ² , дол. США	70–120	140–200

Гіпермаркети відрізняються від універмагів більшою загальною площею, вужчим асортиментом, нижчим рівнем сервісу і цін.

Магазини низьких цін – це непродовольчі магазини, які торгують зі знижками і пропонують відносно широкий, але неглибокий асортимент товарів за невисокого рівня обслуговування і порівняно низьких цін. Відносно нижчі ціни пояснюються: орієнтацією таких магазинів на покупців із середніми й низькими доходами; меншими видатками такого магазину на зарплату працівників, що надають послуги, адже їх значно менше, ніж в універмазі; нижчими витратами на оренду земельних ділянок за межами престижних центральних районів, де розташовані магазини такого типу.

Традиційні спеціалізовані магазини орієнтують свою збутову концепцію на концентрацію вузького і глибокого асортименту при високих рівнях обслуговування і, відповідно, цін.

Згідно з дослідженням компанії PMR “Роздрібна торгівля в Україні 2012. Аналіз ринку та прогноз розвитку до 2013 року”, дискаунтери в Україні становлять лише 6% від загальної кількості супермаркетів. Для порівняння, в Німеччині дискаунтери становлять 18% від усіх продовольчих магазинів, де німці щороку витрачають близько 50 млрд

євро (за даними Асоціації торгівлі Німеччини [6; 9; 10]).

Політика “жорстких” дискаунтерів передбачає економію на всьому – на розмірах приміщень, рекламі, освітленні, кількості персоналу. Асортимент товару обмежений до 600 найменувань у “жорстких” і 1500 найменувань у “м'яких” дискаунтерах. Перші дискаунтери були переважно розраховані на людей з невеликим рівнем прибутків. Але на сучасному етапі спостерігається тенденція зростання популярності дискаунтерів серед заможних людей. Дискаунтери стали позиціонувати себе не як магазини для малозабезпечених верств населення, а як магазини для економних і ощадливих.

Головні три мережі українських дискаунтерів “АТБ”, “Фора” та “Брусничка” займають близько 94% ринку, і безперечним лідером є дніпропетровська група “АТБ”, яка сьогодні представлена 530 магазинами у 149 містах України. Український дискаунтер – це не зовсім дискаунтер у західноєвропейському розумінні, в магазинах більший асортимент та інша асортиментна матриця. Це українські “м'які” дискаунтери, хоча асортимент у них становить 3000–3500 найменувань залежно від розміру та концепції магазину. Ринок сьогодні не достатньо готовий до цього формату з точки зору виробників, оскільки

ки основною конкурентною перевагою дискаунтерів є ціна, якої можна досягти лише на висококонкурентному ринку, якого в Україні немає.

IV. Висновки

На українському ринку ритейлу присутні як національні, так і міжнародні торговельні мережі, існують різні формати торгівлі. Незважаючи на розвиток різних форматів ритейлу, в Україні найпопулярнішим торговельним форматом сьогодні є супермаркети. Слід зазначити, що саме попит споживачів сприяв розвитку стаціонарних торгових форматів.

Незважаючи на асортимент продовольчих товарів, представлений у супермаркетах, на українському ринку ритейлу є дискаунтери та "магазини біля дому", в яких можна придбати товари повсякденного вжитку (попиту).

Необхідно приділити увагу розвитку саме вітчизняних торговельних мереж, адже представлені на ринку українського ритейлу міжнародні корпорації є більш конкурентними. Розвитку українського ритейлу не завжди є достатньо прогнозованим, оскільки залежить від багатьох чинників, основними з яких є політичні та економічні.

У результаті аналізу виявлено, що розвиток супермаркетів і дискаунтерів, а також інших торговельних форматів сприяє збільшенню роздрібного товарообігу, появи нових робочих місць. Це, у свою чергу, позитивно впливає на розвиток країни в цілому.

Список використаної літератури

1. Азарян Е.М. Механизм влияния внешней среды на предприятия розничной торговли : в 9 т. / Е.М. Азарян, В.А. Соколев // Экономика: проблемы теории та практики : зб. наук. праць. – Д. : ДНУ, 2009. – Т. VIII. – Вип. 255. – С. 1894–1902.
2. Голошубова Н. Развитие социально ориентированной розничной торговой сети / Н. Голошубова // Вісник КНТЕУ. – 2003. – № 5. – С. 45–50.
3. Кавун О. Стратегія формування торговельних мереж у роздрібній торгівлі продовольчими товарами : дис. ... канд. екон. наук / О. Кавун. – К., 2006. – 196 с.
4. Касьянов Я. Экономика "титанов" на товарных рынках Украины / Я. Касьянов // Маркетинг в Украине. – 2008. – № 4. – С. 28–33.
5. Клименко Н.А. Анализ складових формування споживчого ринку України [Електронний ресурс] / Н.А. Клименко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/29919.doc.htm.
6. Коноплицкий С. Тенденции рынка розничной торговли Украины [Электронный ресурс] / С. Коноплицкий. – Режим доступа: <http://ua-retail.com/>.
7. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2000. – 617 с.
8. Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б.А. Вейтц ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999. – 448 с. – (Серия "Теория и практика менеджмента").
9. Обзор рынка продовольственного ритейла Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.allretail.com.ua/analytics/overviews/>.
10. Омелянович Л. Торговля Украины: эволюционные изменения и современный стан [Электронный ресурс] / Л. Омелянович. – Режим доступа: http://who-is-who.com.ua/bookmarket/ukrtorg_2007/11/1/6.html.
11. Покатаева О.В. Державне регулювання трансформації торговельно-економічних відносин: інституціональний підхід : монографія / О.В. Покатаева. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 408 с.
12. Скуба Р.В. Современные типы организаций розничной торговли и методы их продвижения на локальные рынки [Электронный ресурс] / Р.В. Скуба // Экономика региона / Владимирский государственный университет. – 2007. – № 18. – Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru/>.
13. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 08.01.2014.

Трохимец Е.И. Влияние потребительского спроса на возникновение инновационных форм стационарных торговых форматов в Украине

В статье рассмотрен вопрос влияния спроса на появление и развитие стационарных торговых форматов. Проведен анализ рынка ритейла Украины. Дана характеристика торговым сетям, присутствующим на рынке Украины. Определены основные отличительные черты торговых структур.

Ключевые слова: оптовая и розничная торговля, супермаркеты, магазины-дискаунтеры, торговые сети, потребители, асортимент, продукция.

Trokhymets O. Influence consumer demand for the emergence of innovative forms of stationary retail formats in Ukraine

The article is devoted to the demand influence on the development of the stationary retail formats. The retail market of Ukraine is analyzed. The characteristics of the national and international retail chains, which are presented on the Ukrainian market are given. The main distinguishing features of trade structures are defined.

Thus, the main function of the retail trade is supplying the consumers with groceries and their successful sales.

The main type of the retail formats is considered to be supermarkets which first appeared in the USA in 1930s. Rapid development of the supermarkets could be observed in 1960–1970 in Europe. Supermarket is a store with large trade halls and a variety of goods. Supermarkets are usually situated in the center of the apartment houses areas or in suburbs or close to highways.

It's necessary to mention that supermarkets first appeared in Ukraine in 90-s-early 2000. The appearance of supermarkets and new trade formats was caused by the demands for such trade institutions: possibility to buy the first necessity products (products that we use every day) and groceries at one place, availability of a large number of goods, availability of loyalty programs, sales and discounts.

The attractiveness of supermarkets is explained by the following: availability of a large number of goods which are divided into groups; shelving and merchandising; personnel that can provide information and service; service maintenance; guarantee and postguarantee service/maintenance; availability of special propositions; season sales.

Trade organizations introduce the system of customers stimulation to buy products. The most popular and widely used methods of customers' stimulation are: free delivery, sample and tests use, free booklets and POS material, products demonstration, gifts to customers.

The classification of the trade formats is the following: hypermarket, discount house, discount house, mini-market, cash and carry, trade complex, convenient store. The characteristic of the non-grocery stores is given. One of the popular trade formats is discounter which has the following types: hard discounter and light discounter.

In conclusion it's necessary to point out that Ukrainian retail market is represented by both national and international trade chains with various trade formats..

Key words: *whole sale and retail trade, supermarkets, discount-stores, retailers, consumers, range, products.*

УДК 327.657.631.156

А.Г. Тунік

доцент
Класичний приватний університет**ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ТОВ “АМСТОР”
ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ПОПИТУ НА ПРОДУКЦІЮ**

Статтю присвячено проблемам управління попитом на підприємстві. Проведено аналіз маркетингової діяльності, запропоновано деякі корективи в організації попиту.

Ключові слова: підприємство, послуги, аналіз, маркетинг, прибуток, клієнти, заробітна плата, виплати, праця, посада.

I. Вступ

При дослідженні попиту та продукції розглядають процес впливу на ринок. З метою прийняття обґрунтованих комерційних рішень на рівні підприємства необхідно вивчити наявний стан конкурентного товарного ринку.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити асортиментну політику ТОВ “Амстор” з метою корегування організації попиту.

III. Результати

У сформованих умовах конкуренції ТОВ “Амстор”, займаючись продажем товарів, змушене особливо чітко формувати асортименти. В ідеалі, звичайно, бажано мати повні асортименти товарів на складі, але на практиці складається інша ситуація. Проблема полягає в тому, що внаслідок обмеженості ресурсів ТОВ “Амстор” не може собі цього дозволити. Тому його мета – вибрати оптимальний асортимент, який задовольняє максимальний попит клієнтів.

Асортимент продукції – це підбір предметів, сукупність їх найменувань за якими-небудь ознаками. Із цього погляду асортимент може бути простим або складним, вузьким або широким. Така класифікація передбачає виділення груп однорідної продукції або товарів за ознакою виду, сорту, марки тощо.

Основні моменти, які перевіряють під час аудиту виробництва: контроль за сировиною, використовуюваною для виробництва продукції; відповідність технології на виробництві міжнародним і національним стандартам; контроль за дотриманням температурних режимів й інших вимог до зберігання продукції до вивезення із заводу.

Також у ТОВ “Амстор” звертають увагу на те, як виробник працює з рекламаціями, тобто наскільки він здатний швидко виявити проблемні моменти, оперативно вжити заходів щодо їх усунення й надалі вдосконалювати систему менеджменту якості.

Наступний крок контролю якості продукції – організована система внутрішньої логістики групи. Уся продукція надходить у магазини через розподільні центри або за допомогою прямих поставок безпосередньо в магазин. Кожний склад має свій температурний режим, необхідний для окремих груп продуктів: стелажний, заморожених й охолоджених продуктів, охолодженої свіжої риби й для свіжої групи овочів/фруктів.

Крім того, на кожному розподільному центрі функціонує окрема служба контролю якості й розроблено ряд вимог, яким повинна відповідати доставлена продукція, зокрема: наявність усієї необхідної документації; правильне маркування; цілісність упакування товару; відповідність строків виробництва продукції на загальному й одиничному упакуванні датам, зазначеним у документах; дотримання потрібного температурного режиму при доставці товару.

У всіх виробників у договорах ретельно прописані всі ці вимоги, а крім того, працівники департаменту якості ТОВ “Амстор” регулярно висилають пам’ятки про параметри якості продукції. Наприклад, якщо товар має строк придатності 30 днів, то найпізніша дата його приймання на склад – на другий день після виробництва. Максимально швидка доставка продукту до покупця – це пріоритет, тому розроблено систему зменшення часових витрат. Уже на етапі знаходження продукції в розподільних центрах спеціальна програма стежить за оборотністю продукції. Товар рідко перебуває в розподільному центрі більше ніж два дні.

Формування асортиментів передбачає розробку торговельним підприємством “Амстор” асортиментної концепції. Вона являє собою спрямовану побудову оптимальної асортиментної структури, товарної пропозиції, при цьому за основу беруть, з одного боку, споживчі вимоги певних груп (сегментів ринку), а з іншого – необхідність забезпечити найбільш ефективне використання підприємством сировинних, технологічних, фінансових

та інших ресурсів для того, щоб знизити витрати при виробництві.

Завданням асортиментної політики в ТОВ “Амстор” є: задоволення запитів споживачів – один з основних принципів маркетингу, що відповідає завданню глибокої сегментації й диференціації ринку та забезпечує тісний зв’язок зі споживачами; оптимальне використання технологічних знань і досвіду підприємства; оптимізація фінансових результатів торговельного підприємства – формування асортименту ґрунтується на очікуваній рентабельності й величині прибутку; завоювання нових покупців шляхом розширення сфери застосування наявної виробничої програми.

Асортиментна стратегія може будуватися також у таких напрямках: товарна диференціація, пов’язана з виділенням ТОВ “Амстор” своїх товарів як особливих, відмінних від товарів конкурентів, і забезпеченням для них окремих “ніш” попиту; бажання покупців отримувати велику кількість найменувань продукції одного підприємства; оптимальність продажів збутової мережі декількох видів продукції одночасно; розвиток торгівлі за спеціальними замовленнями окремих споживачів, що передбачає індивідуальне виготовлення продукції із заданими властивостями та характеристиками; прагнення уникнути наявності не використаних або не завантажених потужностей за рахунок виробництва інших, додаткових видів продукції; бажання використати побічні продукти для виробництва нових видів продукції й підвищити загальну ефективність діяльності підприємства.

У 2010 р. ТОВ “Амстор” випустило понад 100 асортиментних одиниць і досягло 7-відсоткової частки в загальному обороті мережі групи компанії.

Товарна політика ТОВ “Амстор” потребує зміни в тому разі, якщо протягом тривалого періоду є надлишкові виробничі потужності; основний прибуток дають два-три види продукції; немає достатньої кількості видів продукції, що відповідають можливостям ринку й обсягу пропонованого попиту; обсяг продажів і прибуток підприємства постійно знижуються.

Рациональну структуру випуску продукції можна визначити за допомогою показника “точка беззбитковості”, що відбиває мінімальний рівень збуту, при якому відсутній збиток, але немає прибутку. “Точку беззбитковості” визначають за формулою:

$$R_b = C / (1 - k), \quad (1)$$

де R_b – обсяг реалізації продукції, при якому підприємство не має збитків, а також прибутку;

C – постійні витрати підприємства, що не залежать від обсягу виробництва;

k – коефіцієнт, який виражає відношення між змінними витратами підприємства, що залежать від обсягу виробництва V , та виторгом від реалізації R (тобто $k = V / R$).

Сутність планування асортиментів продукції для ТОВ “Амстор” визначається як планування всіх видів діяльності, спрямованих на відбір виробів для майбутньої реалізації та приведення технічних, функціональних й естетичних властивостей цих товарів у найбільш повну відповідність із вимогами потенційних споживачів.

При формуванні асортименту в ТОВ “Амстор” головним принципом відбору товару для реалізації повинна бути обов’язкова апробація перших партій нових товарів. Реалізація традиційних товарів й отриманих за товарообміном має бути допоміжною функцією продажу (хоча це й не виключає значної частки таких товарів у структурі продажу).

Таким чином, у цілому асортимент товарів ТОВ “Амстор” повинен складатися з таких груп товарного надходження: пробних партій нових товарів (головна група); традиційних (раніше апробованих) товарів у ТОВ “Амстор”; товарів, отриманих за товарообміном, тобто від інших підприємств (об’єднань), що виробляють додаткові види товарів; супутніх товарів.

Асортимент за цими групами має складатися виходячи з переважної функції забезпечення апробації нових товарів і вивчення попиту. Інші групи формуються за результатами раніше проведеного вивчення попиту з метою складання асортиментів.

Основними елементами планування асортименту продукції у ТОВ “Амстор” є: виявлення поточних і потенційних (незадоволених) потреб покупців; аналіз способів використання відповідної продукції, а також особливостей поведінки покупців (споживачів) у певному сегменті ринку; оцінювання конкурентних виробів-аналогів; аналіз споживчих оцінок якості вироблюваних виробів, тобто визначення рівня їх відповідності запитам покупців (споживачів) з погляду здатності задовольнити конкретну потребу у функціональному й естетичному плані; визначення того, якими товарами має бути поповнений асортиментний ряд продукції і які товари варто виключити з нього через недостатню рентабельність, моральне зношення, зниження конкурентоспроможності тощо; розробка специфікацій нових або поліпшених виробів відповідно до вимог покупців; тестування продукції із залученням потенційних споживачів для виявлення її відповідності попиту споживачів за всіма основними показниками: якості, зовнішнього вигляду, міцності, зручності в експлуатації тощо; розробка спеціальних рекомендацій для виробників продукції стосовно її якості, найменування, ціни, упакування, технічного обслуговування

тощо. відповідно до результатів проведеного тестування, пробних продажів і ін.; підготовка рекомендацій зі збуту продукції, включаючи: визначення строків і графік введення на ринок нового або вдосконаленого товару, масштабів і початкової форми його реалізації, планів збуту продукції, розробку програми проведення рекламних кампаній та інших заходів щодо стимулювання збуту.

При цьому важливо мати на увазі, що планування асортиментів продукції – це безперервний процес, що триває протягом усього життєвого циклу товару, починаючи із зародження ідеї й закінчуючи зняттям його з продажу.

Передовий вітчизняний і світовий досвід переконливо довів, що самообслуговування в торгівлі є найбільш зручною для населення й економічно вигідною для торгівлі формою продажу товарів (див. табл., рис.).

Таблиця

Структура витрат часу покупців

Показник	Вид обслуговування	
	Самообслуговування	Традиційний тип
Витрати часу		
на відбір товарів	65%	29%
на очікування в черзі до продавця	13%	40%
на одержання товарів	4%	9%
на касовий розрахунок	18%	22%
витрати часу на придбання одного товару у % відносно до магазинів традиційного типу	58%	100%

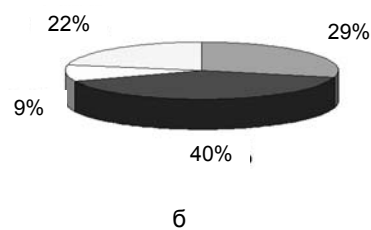
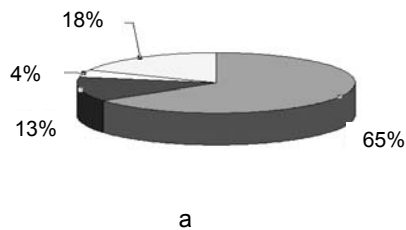


Рис. Структура витрат часу покупців у магазинах самообслуговування (а) та традиційного типу (б)

При застосуванні самообслуговування витрати часу покупців скорочуються на 30–50%, в 1,5–2 рази збільшується пропускна здатність магазину. При переході на самообслуговування не тільки досягається абсолютна економія часу, а й поліпшується структура його використання. Якщо в магазинах традиційного типу (з індивідуальною формою обслуговування) на очікування в чергах до продавця й касира витрачають близько 40% часу, то у фірмових магазинах самообслуговування – лише 15–20%.

Подальший розвиток та ефективність роботи ТОВ “Амстор” багато в чому залежать від правильної організації роботи, дотримання в цих магазинах усіх принципів самообслуговування. Переваги самообслуговування можуть бути дієвими тільки при усуненні недоліків, раціональному впровадженні основних принципів цієї форми, оптимальних технологічних рішеннях та використанні передового досвіду.

IV. Висновки

Вивчення попиту на товари і послуги має стати основою для організації й поточного

управління господарською діяльністю ТОВ “Амстор”, планування обсягу продажів, забезпечення процесу закупівлі товарів, підвищення організації та рівня обслуговування покупців, а також для вивчення ефективної цінової політики. Тому вивчення попиту є не самоціллю, а об’єктивною необхідністю, що дає можливість удосконалення всіх аспектів господарської діяльності ТОВ “Амстор”, підвищення його конкурентоспроможності й ролі на ринку конкретних товарів і послуг.

Список використаної літератури

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб., 2008. – 135 с.
2. Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б.А. Вейтц. – СПб.: Питр, 2009. – 220 с.
3. Макконел К. Экономикс / К. Макконел, С. Брю. – М.: Республика, 2002. – 113 с.
4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Середина. – М., 2002. – 358 с.

Стаття надійшла до редакції 11.02.2014.

Туник А.Г. Формирование ассортиментной политики в ООО “Амстор” при исследовании спроса на продукцию

Статья посвящена проблемам совершенствования управления спросом в деятельности предприятий. Для достижения поставленных целей необходимо правильно подобрать персонал, распределить полномочия и мотивировать работников. Проведен анализ маркетинговой деятельности, предложены некоторые коррективы в организации управления спросом.

Ключевые слова: предприятие, услуги, анализ, маркетинг, прибыль, клиенты, заработная плата, выплаты, труд, должность.

Tunik A. Formation of product policy in OOO "Amstor" in the study of product demand

Master's work is devoted to the problems of improving the sprosom activities in the company. To achieve these goals, you need to find the right staff, to distribute authority and motivate employees. Good work should be well rewarded. But if you want workers not to lose interest to their work you should encourage them.

The main things in marketing are bilateral and complementary approach. On the one hand, this is a thorough and comprehensive study of the market, demand, tastes and needs, focus on their production, targeting products that are available. From the other hand, an active influence on the market and the demand, the formation of the needs and demands of customers. The initial idea which lies at the heart of marketing is the idea of human needs, where the term "need" understands the sense of a lack of person for some reason.

People's needs are diverse and complex. This are physical needs for food, clothing, warmth, safety, and social needs in spiritual intimacy, influence and favor, and personal needs for knowledge and self-expression. They are derived from the complex nature of man.

The second original idea of marketing is a request or suggestion. Request is the need, which adopted a specific form in accordance with the level of culture and personality of the individual.

In the course of the master's thesis examined the theoretical foundations of competitiveness, which revealed the nature, principles, methods and management mechanism of enterprise's competitiveness. Also, an analysis of the competitiveness of the object of study of commercial enterprise "Amstor" in which examined the organizational and economic performance, competitiveness and the staff of the enterprise. Based on the results on the competitiveness of enterprises were offered for ways to enhance and improve the competitiveness of enterprises "Amstor".

In this paper, the analysis of factors influence the marketing environment for the company. Considered organizational and economic characteristics. Analyzed diagnosis marketing enterprise.

Ways of improving the marketing of Amstor. Grounded enhance enterprise competitiveness. The practical recommendations to stimulate sales of Enterprise "Amstor".

Key words: enterprise, service, analysis, marketing, profits, customers, wages, promotions, and advertising.

УДК 65.012.8: 334.752

Ю.О. Юхновськакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

У статті досліджено походження терміна “безпека” та розглянуто підходи різних авторів до визначення сутності терміна “економічна безпека підприємства”, що існують сьогодні в науковій літературі.

Ключові слова: безпека, економічна безпека підприємства, підприємницька діяльність, розвиток, економічне зростання, криза, фінансова діяльність підприємства, потенціал, інтелектуальний потенціал, ресурси.

I. Вступ

У сучасних умовах нестабільності ринку успішний розвиток та функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності значною мірою залежать від надійної, якісної й ґрунтовної системи економічної безпеки підприємства. Нагальна потреба у вивченні та розвитку питання економічної безпеки підприємства виникла з переходом України до ринкової економіки й на сьогодні є актуальною.

Трансформаційні процеси відносин власності в економіці України, які були наслідком переходу до нової економічної системи суспільства, слугували передумовою виникнення поняття “економічна безпека підприємства”. Вплив на господарську діяльність підприємств поряд із факторами внутрішнього середовища їхньої діяльності почали створювати й фактори зовнішнього середовища, негативна дія яких може призвести до банкрутства. Як наслідок, перед кожним суб'єктом господарювання постала проблема їхньої економічної безпеки.

Досвід роботи та наукові дослідження доводять, що всі вітчизняні суб'єкти господарювання вимагають обґрунтованої та виваженої методики оцінювання й управління економічною безпекою підприємства. Це зумовлено високим рівнем конкуренції, необхідністю постійної адаптації організаційно-економічного механізму управління підприємством до сучасних умов господарювання та досить великою кількістю в Україні збиткових і збанкрутілих підприємств.

Теоретичні аспекти управління економічною безпекою підприємства, а також широке коло інших питань, пов'язаних із цією проблемою, висвітлено в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: Л. Абалкін, С. Балика, І. Бланк, В. Боков, О. Бородіна, В. Вітлінський, П. Верченко, Г. Дарнопих, С. Довбня, А. Козаченко,

Л. Лігоненко, В. Міщенко, В. Нусінов, Н. Пасічник, С. Покропивний, О. Паламарчук, В. Приходько, Г. Семенов, А. Темченко, О. Терещенко, А. Турило, Ю. Шембель та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – комплексне вивчення складових економічної безпеки підприємства.

III. Результати

На сьогодні питання забезпечення умов економічного зростання підприємства виходять на перший план. На розвиток підприємства впливають такі чинники, як нестабільна політична й соціально-економічна ситуація в країні, міжнаціональні, регіональні, територіальні конфлікти, недосконалість законодавства, криміналізація суспільства, шахрайство, корупція тощо. Усе це різко загострило проблему забезпечення економічної безпеки підприємства (ЕБП), яка виникла доволі давно, і на цей час уже склався певний категорійний апарат, існує декілька підходів до визначення та забезпечення цієї безпеки.

Економічна безпека підприємства – відносно новий напрям розвитку економічної науки. Необхідність її постійного забезпечення зумовлена об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування й досягнення головних цілей своєї діяльності.

Але відсутність єдиної повної думки про економічну безпеку підприємства зумовлює необхідність подальшого пошуку шляхів та способів вирішення цієї проблеми [10].

Для того, щоб зрозуміти зміст категорії “економічна безпека”, слід дати характеристику поняттю “безпека” та визначити його сутність.

У перекладі з грецького “безпека” означає “володіти ситуацією”, тобто безпека – це такий стан суб'єкта, за якого ймовірність зміни властивих цьому суб'єкту якостей та параметрів його зовнішнього середовища незначна, менше від певного інтервалу [11].

ЕБП можна розглядати як одну зі складових загального поняття “безпека”. Будь-який збиток рано чи пізно отримує оцінку в

грошовому виразі, тобто може бути виділена чисто економічна складова збитку.

Але слід зауважити, що розуміння збитку або прибутку як фінансової категорії не відображає реального стану ЕБП, через те, що вона характеризує лише поточний стан фінансової діяльності підприємства.

Підтвердженням актуальності проблеми вивчення ЕБП є усвідомлення цієї актуальності керівниками підприємств і створення в організаційній структурі управління підприємствами спеціальних підрозділів для забезпечення цієї безпеки, але ці структурні

підрозділи не мають розробленої й ефективної наукової системи оцінювання рівня безпеки, теоретичної бази своєї роботи, що істотно знижує їх результативність [4].

На сьогодні в науковій літературі, навіть спеціально присвяченій розгляду цієї проблеми, розкриття сутності теорії ЕБП, її складових, індикаторів дається рідко, а у визначеннях, що зустрічаються, сутність виражається не завжди чітко, а іноді неповно.

Загалом можна виділити декілька підходів різних авторів до визначення ЕБП (рис. 1) [9].

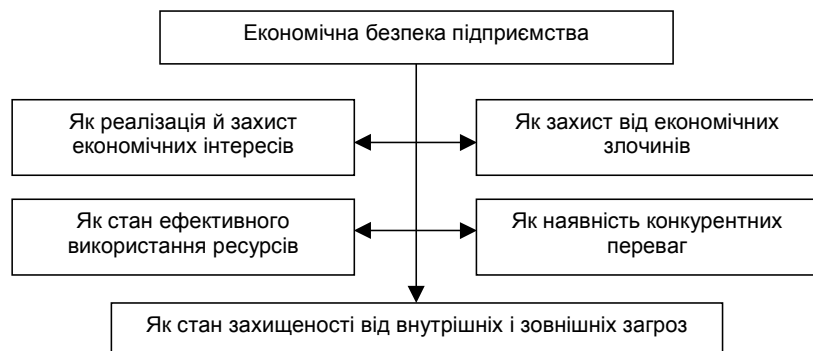


Рис. 1. Підходи до визначення ЕБП

а) як захист від економічних злочинів. Дуже часто забезпечення ЕБП зводять до протистояння, захисту від різних економічних злочинів (крадіжки, шахрайство, фальсифікації, промислове шпигунство тощо). Поза сумнівом, ці загрози дуже важливі й постійно потребують аналізу та врахування, але зводити ЕБП лише до цього не можна. Це поняття ширше й місткіше [2];

б) як стан захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз. Підприємство – це, насамперед, об'єкт економічних відносин. Власник підприємства ставить результатом діяльності підприємства передусім досягнення поставленої ним мети, яка, як правило, має економічний характер [13].

Чи виникатимуть у процесі цього досягнення які-небудь загрози, чи вестиметься з ними боротьба, як вона вестиметься – власникові, швидше за все, все одно. Боротьба із загрозами як така найчастіше не є метою створення й володіння підприємством, ведення ним економічної діяльності. Втім, міркування про економічну доцільність ведення боротьби із загрозами, напевно, викличе інтерес власника, оскільки це безпосередньо зачіпає його матеріальні інтереси, оскільки ведення цієї боротьби вимагає витрат, а виграш неочевидний [13];

в) як стан ефективного використання ресурсів або потенціалу. Підхід, який намагається уникнути вживання поняття загрози у визначенні ЕБП, базується на економічних поняттях досягнення мети, функціонування підприємства, тобто є ресурсно-функціональним.

“Економічна безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і для забезпечення стабільного функціонування підприємства в цей час і в майбутньому” [12].

Визначення, в яке входить величина, яку важко визначити, – ефективність використання корпоративних ресурсів. Безумовно, ефективність використання корпоративних ресурсів у результаті, як причина або як наслідок, може характеризувати ступінь ЕБП. Але ж виникає проблема визначення, що саме відноситься до цих корпоративних ресурсів і чи розглядати їх вплив на ЕБП разом або окремо.

У визначенні не згадано можливість використання некорпоративних ресурсів забезпечення ЕБП, наприклад державних правоохоронних органів, системи регулювання торгових та виробничих відносин. Також неможливо визначити, чи є швидкий, динамічний розвиток підприємства або, навпаки, застій стабільним функціонуванням.

“Економічна безпека підприємства – це такий стан господарського суб'єкта, при якому він, при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів, добивається запобігання, ослаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції й господарського ризику” [2].

У цьому визначенні вже з'являються два важливі моменти: критерій забезпечення

безпеки – досягнення цілей бізнесу, а також враховано чинники зовнішніх умов – конкуренція, ризик. Також відзначено умову досягнення цілей бізнесу – ефективність використання ресурсів. Але не варто забувати про можливість визначення керівництвом заздалегідь нереальних цілей або спеціально спланованих дій, які можуть бути сприйняті як перешкода для досягнення цілей;

д) як наявність конкурентних переваг. Підхід, прихильники якого вважають, що наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалу й організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням, забезпечить йому певний рівень економічної безпеки [5].

Але сам факт наявності переваг і потенціалу без їх використання та реалізації не гарантує підприємству економічної безпеки;

ж) як реалізація й захист економічних інтересів. Відносно більш новий підхід, що заснований на реалізації та захисті економічних інтересів підприємства, визначає ЕБП як захищеність його життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, тобто захист підприємства, його кадрового й інтелектуального потенціалу, інформації, технологій, капіталу та прибутку, який забезпечується системою заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного й соціального характеру” [6].

Г.В. Козаченко В.П. Пономарьов О.М. Ляшенко під економічною безпекою підприємства розуміють міру гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища та їх часткову захищеність від загроз [4].

Заслуговує на увагу визначення економічної безпеки українських учених Д. Ковальова та Т. Сухорукової: “Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноваріантні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності” [8].

Отже, безпека в початковому й у найзагальнішому значенні – це стан, при якому не загрожує небезпека, є захист від небезпек. Але для підприємства бути в безпеці зовсім не означає функціонувати без небезпек. Останні існують завжди або майже завжди і в певних межах можуть навіть позитивно впливати, вони стають однією з причин необхідної активності підприємства. Небезпеки, проблеми, труднощі не тільки неминучі в діяльності підприємства, а й корисні деякою мірою, оскільки вони відіграють також і мобілізуючу роль у цій діяльності.

Під “економічною безпекою підприємства” слід розуміти захищеність підприємства, а саме: його капіталу, персоналу, матеріальних і нематеріальних активів, прав, позицій на ринках, іміджу та перспектив його подальшого розвитку від негативного впливу сукупності економічних внутрішніх і зовнішніх факторів.

Різні автори виділяють різні складові економічної безпеки підприємства:

1. Фінансова складова вважається провідною й вирішальною для ефективного функціонування підприємства. До фінансової складової економічної безпеки входять такі елементи, за якими оцінюється стан загрози: аналіз загрози негативних дій щодо політико-правової складової економічної безпеки; оцінка поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки; оцінка ефективності запобігання можливій шкоді від негативних дій, пов'язаних з антикризовими явищами; планування комплексу заходів і розробки рекомендацій щодо фінансової складової економічної безпеки [1].

2. Інтелектуальна й кадрова складова визначає, насамперед, інтелектуальний і професійний склад кадрів. Програма інтелектуальної та кадрової складових економічної безпеки має охоплювати як взаємопов'язані, так і самостійні напрями діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання. У програмі має бути визначений можливий негативний вплив антикризових факторів за наявності працівників чи структурних підрозділів, які не здатні приносити максимальну користь своєму підприємству. Програма має бути спрямована на охорону належного рівня безпеки й охоплювати організацію системи підбору, найму, навчання та мотивації праці працівників, включаючи матеріальні й моральні стимули, престижність професії, свободу творчості, забезпечення соціальними благами.

3. Техніко-технологічна складова передбачає аналіз ринку технологій стосовно виробництва продукції аналогічного профілю певного підприємства.

4. Політико-правова складова охоплює такі елементи організаційно-економічного спрямування: 1) аналіз загроз негативних впливів; 2) оцінку поточного рівня забезпечення; 3) планування (програму) комплексних заходів спеціалізованими підрозділами підприємства; 4) здійснення ресурсного планування; 5) планування роботи відповідних функціональних підрозділів підприємства.

5. Інформаційна складова економічної безпеки формується таким чином: 1) здійснюється збір всіх видів інформації, яка стосується діяльності суб'єкта господарювання; 2) аналіз отриманої інформації з дотриманням загальноприйнятих принципів (систематизації, безперервності надходження, характеру аналітичних процесів) і методів (лока-

льних і специфічних проблем, загально корпоративних проблем) організації робіт; 3) прогнозування тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних і політичних процесів на підприємстві, у країні, за кордоном стосовно конкретної сфери бізнесу; 4) оцінювання рівня економічної безпеки за всіма складовими та в цілому, розробка рекомендацій для підвищення рівня безпеки на конкретному суб'єкті господарювання; 5) збір інших видів інформації, спрямованої на антикризову діяльність (зв'язок з громадськістю, формування іміджу підприємства, захист конфіденційної інформації). Весь комплекс інформаційної складової є важливим фактором для своєчасного прийняття правильного рішення з боротьби з можливими проявами кризових ситуацій.

6. Екологічна складова має гарантувати безпеку суспільству від суб'єктів господарювання, що здійснюють виробничо-комерційну діяльність. Із цією метою товаровиробник повинен ретельно дотримуватись національ-

них норм мінімально допустимого вмісту шкідливих речовин, що потрапляють у навколишнє середовище, та екологічних параметрів продукції, яка виготовляється. План забезпечення екологічної складової є частиною загальної антикризової програми й економічної безпеки підприємства.

7. Силова складова економічної безпеки в програмі антикризового господарства має: забезпечити фізичну та моральну безпеку співробітників; гарантувати безпеку майна й капіталу підприємства; гарантувати безпеку інформаційного середовища підприємства; забезпечити сприятливе зовнішнє середовище бізнесу [7].

Широкий спектр проблем, з якими пов'язана економічна безпека підприємства, вимагає системного їх розподілу в таких напрямках: технологічна, ресурсна, фінансова й соціальна безпека. Ці підсистеми являють собою комплекс завдань і показників (рис. 2), підвищити її можна, тільки успішно працюючи в усіх напрямках одночасно.



Рис. 2. Схема взаємодії елементів економічної безпеки підприємства

Конкретними кроками на шляху зміцнення економічної безпеки українських підприємств могли стати:

- у межах технологічної безпеки – закриття низькорентабельних і збиткових підприємств; зміна оплати праці наукових кадрів; створення нових організаційно-виробничих структур; використання лізін-

гу; активна участь у міжнародних виставках, семінарах;

- у межах ресурсної безпеки – удосконалення системи розрахунків; підвищення продуктивності праці; збільшення капітовкладень у ресурсозбереження; стимулювання "ресурсного" напрямку НДДКР;
- у межах фінансової безпеки – застосування принципу дотримання критичних

строків кредитування; створення інформаційного центру, щоб постійно мати відомості про борги підприємства й перекрити канали втрати інформації; створення в структурі інформаційного центру спеціальної групи фінансових працівників, яка б перевіряла податкові та інші обов'язкові платежі для виявлення можливої передплати й надавала відомості про основні виробничі фонди, що мало використовуються, з метою їх можливого продажу; використання нових форм партнерських зв'язків, у тому числі франчайзингу;

- у межах соціальної безпеки – наближення рівня оплати праці до показників розвинутих держав; залучення робітників до управлінських функцій; підвищення кваліфікації працівників; зацікавленість адміністрації підприємства; підвищення матеріальної відповідальності працівників за результати своєї праці [3].

Таким чином, у сучасних умовах складовою комплексу заходів має стати програма конкретних дій, спрямованих на створення надійної економічної безпеки підприємства.

Аналіз літературних джерел показав, що ієрархічна побудова економічної безпеки включає виділення таких рівнів: міжнародна, державна, регіональна економічна безпека та економічна безпека підприємства. Остання посідає особливе місце в системі економічної безпеки держави та регіону.

У процесі аналізу існуючих підходів щодо формування категорії "економічна безпека підприємства" виявлено, що ряд дослідників (Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко, О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко, Н.О. Подлужна) наголошують на тісному взаємозв'язку прибутку з економічною безпекою підприємства. Це дало змогу автору запропонувати уточнену дефініцію поняття "економічна безпека підприємства" як можливість ефективно досягати основну мету діяльності підприємства в ринковій економіці – одержання прибутку, за рахунок ефективного виконання підприємством функцій в умовах впливу

зовнішніх та внутрішніх загроз його діяльності. При цьому здатність генерувати прибуток розглядається не стільки з погляду одержання короткострокової вигоди, скільки з метою забезпечення високого потенціалу розвитку й зміцнення відтворювальних можливостей підприємства.

Ефективне одержання прибутку означає, що підтримка високого рівня прибутковості в теперішній момент часу не повинна здійснюватися на шкоду перспективам розвитку підприємства, у тому числі за рахунок підвищеної експлуатації тих або інших ресурсів (виробничих фондів, трудових ресурсів). Це може створювати додаткові загрози діяльності підприємства, що суперечить сутності економічної безпеки, в основі якої, поряд із забезпеченням високої результативності функціонування суб'єкта господарювання, лежить мінімізація негативного впливу різноманітних загроз на його діяльність.

Таким чином, одержання прибутку є основною кінцевою метою діяльності підприємства й становить суть його економічної безпеки. Досягнення цієї мети забезпечується системою підцілей, які прямо або опосередковано впливають на результати діяльності підприємства. Серед них можна виділити: забезпечення фінансової стійкості й незалежності підприємства, забезпечення конкурентоспроможності технологічної бази виробництва, підвищення інтелектуального потенціалу персоналу тощо.

Указана система підцілей становить систему функцій підприємства в ринковій економіці, виконання яких необхідно для забезпечення його економічної безпеки. За досягнення кожної з підцілей відповідає певна складова економічної безпеки підприємства.

На основі дослідження структури економічної безпеки підприємства автором запропоновано та обґрунтовано уточнений перелік її складових: фінансова, виробнича, інтелектуально-кадрова, інвестиційно-технологічна, матеріально-технічного забезпечення, збутова та екологічна (рис. 3).

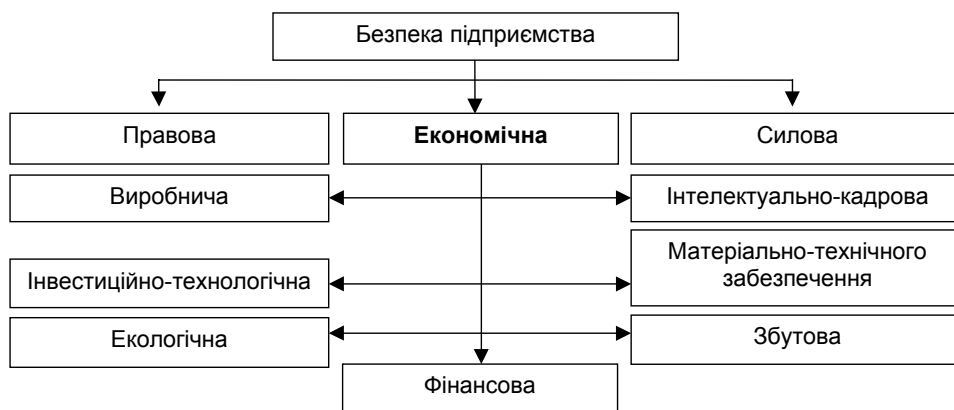


Рис. 3. Структура безпеки підприємства

Виділення окремих складових має важливе значення для характеристики економічної безпеки підприємства, кількісної оцінки її рівня.

В основі забезпечення безпечного функціонування та розвитку суб'єкта господарювання лежить система управління його економічною безпекою, спрямована на запобігання загрозам його діяльності.

Викладені в статті теоретичні положення, розроблені підходи й отримані результати доведені до рівня методичних положень щодо вибору способу забезпечення економічної безпеки великих промислових підприємств.

Надійна економічна безпека підприємства можлива лише за комплексного та системного підходу до її організації. Ця система забезпечує можливість оцінити перспективи зростання підприємства, розробити тактику й стратегію його розвитку, зменшити наслідки фінансових криз і негативного впливу нових загроз і небезпек.

Теоретичне та практичне значення дослідження визначається актуальністю поставлених завдань і досягнутим автором рівнем розробленості проблеми. Теоретичні результати дослідження розвивають теорію забезпечення економічної безпеки промислових підприємств.

IV. Висновки

Система економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною, її повнота й дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, від розуміння кожним з працівників важливості гарантування безпеки бізнесу, а також від досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств.

Надійна економічна безпека підприємства можлива лише за умови комплексного й системного підходу до її організації. Ця система забезпечує можливість оцінити перспективи зростання підприємства, розробити тактику та стратегію його розвитку, зменшити наслідки фінансових криз і негативного впливу нових загроз та небезпек.

Список використаної літератури

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм

забезпечення) / О.І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.

2. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб. : Питер, 2002.
3. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 11–12. – С. 45–47.
4. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
5. Лоханова Н. Система управления станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н. Лоханова // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52–56.
6. Меламедов С.Л. Формирование стратегии экономической безопасности предпринимательских структур : дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.05 / Меламедов Сергей Леонидович. – СПб., 2002. – 146 с.
7. Мунтян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтян. – К. : КВЦ, 2009. – 464 с.
8. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
9. Коваленко К.В. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / К.В. Коваленко. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua
10. Пономарьов В.П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... канд. эконом. наук : спец. 08.06.01 / В.П. Пономарьов. – Луганськ, 2000. – 27 с.
11. Словарь финансовых терминов : программа поиска толкований слов "Interpretatio" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inetio.org/>.
12. Современный толковый словарь. – М. : Большая Советская Энциклопедия, 1997.
13. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / [В.С. Гусев, В.А. Демин, Б.И. Кузин и др.]. – СПб. : Очарованный странник, 2001. – 288 с.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2014.

Юхновская Ю.А. Теоретические аспекты экономической безопасности предприятий Украины

В статье исследовано происхождение термина "безопасность" и рассмотрены подходы различных авторов к определению сущности термина "экономическая безопасность предприятия", существующих сегодня в научной литературе.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность предприятия, предпринимательская деятельность, развитие, экономический рост, кризис, финансовая деятельность предприятия, потенциал, интеллектуальный потенциал, ресурсы.

Juhnovskaja J. Theoretical aspects of economic security companies in Ukraine

The article investigates the origin of the term "security" and the approaches of different authors to define the essence of the term "economic security" that exist in the scientific literature.

The urgent need for the study and development issues of economic security emerged from Ukraine's transition to a market economy and to date is important.

By "economic security company" means security company, namely its capital, personnel, tangible and intangible assets, rights, market position, image and prospects of further development of the negative impact of aggregate economic internal and external factors.

In the current conditions component of the package of measures has become a program of specific actions aimed at creating a robust economic security.

Profit is the main ultimate goal of the company and is the essence of its economic security. Achieving this goal through a system of sub-goals, which directly or indirectly affect the performance of the company. Among them are: to ensure financial stability and independence of the company, ensuring the competitiveness of the technological base of production, increase intellectual capacity of staff and others.

Robust economic security is possible only with a comprehensive and systematic approach to its organization. This system provides an opportunity to assess the prospects for growth of the company, to develop tactics and strategy of development, reduce the effects of the financial crisis and the negative impact of new threats and dangers.

Key words: *security, economic security, entrepreneurship, development, economic growth, crisis, finance companies, potential intellectual potential resources.*

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ (ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ)

Управління підприємством розглянуто як напрям його господарської діяльності, що організовує, координує та контролює решту видів господарської діяльності підприємства. На основі порівняльного аналізу трактування понять “управління” й “менеджмент” у різних науково-літературних джерелах уточнено сутність та зміст поняття “управління підприємством”. Обґрунтовано, що управлінські рішення спираються на відповідні принципи управління, які визначають риси реальної управлінської практики на будь-якому підприємстві й формують вимоги до системи управління підприємством. Розглянуто принципи управління сучасним підприємством і констатовано необхідність їх урахування та адаптації до умов певного бізнесу.

Ключові слова: управління підприємством, цілеспрямована дія, система управління, функції, принципи управління.

I. Вступ

Ефективність функціонування економічних систем, ключове місце серед яких посідає підприємство, багато в чому визначається тим, наскільки злагоджено й раціонально взаємодіють між собою їх елементи в процесі реалізації поставленої мети, тобто наскільки дієва та адекватна відповідна система управління. Управління підприємством, будучи складною, багатоаспектною економічною категорією, науково-практична значущість якої не викликає сумнівів, еволюціонує, якісно змінюється й розвивається у відповідь на динамізм і ускладнення суспільного виробництва та ринкових відносин. Це зумовлює необхідність подальшого вивчення, уточнення й систематизації теоретичних основ управління підприємством і визначає актуальність розгляду “управління підприємством” як економічної категорії.

Поняття “управління” і, зокрема, “управління підприємством” належать до тих економічних категорій, теоретико-методологічні основи яких опрацьовували практично в усіх наукових економічних школах. Особливо вагомий внесок у теорію управління зробило ХХ ст. Проте сучасні автори продовжують вивчати й розвивати цю економічну категорію (А. Большаков [2], І. Герчикова [5], Б. Зельдович [8], Р. Казначевська, І. Чуєв, О. Матросова [9], С. Михайлов [10], З. Румянцева, М. Саломатін, Р. Акбердін [11], О. Мідюк, Л. Горьканова, О. Янгічер [12] та ін.), усвідомлюючи її об’єктивну необхідність і практичну значущість.

II. Постановка завдання

Метою статті є вивчення й систематизація сучасних наукових підходів до поняття “управління підприємством” і формулюван-

ня авторського бачення сутності й змісту цієї економічної категорії.

III. Результати

Підприємство як складна техніко-технологічна й соціально-економічна система, націлена на реалізацію підприємницького інтересу за допомогою задоволення суспільних потреб, зможе ефективно функціонувати та виконувати свою місію в довгостроковій перспективі, якщо діяльність усіх його підрозділів, виділених відповідно до принципів горизонтального й вертикального поділу праці, і окремих виконавців буде раціонально організована, оптимально скоординована, адекватно контрольована, тобто керована.

Управління підприємством є одним з напрямів його звичайної діяльності і при цьому необхідною та обов’язковою умовою, що забезпечує цілісність, синергічність і противоположність підприємства як виробничої системи. Будучи самостійним видом діяльності, що реалізується в межах звичайної діяльності виробничого підприємства, управління “накладається”, “пронизує” решту напрямів його діяльності (рис. 1), забезпечуючи тим самим як можливість їхнього безпосереднього здійснення, так і сумісну узгодженість у реалізації загальної мети діяльності підприємства. Ключова роль управління полягає в мобілізації ресурсів підприємства на здійснення позначених на рисунку видів діяльності й відповідних процесів, а також у підтримці балансу між ними.

Розглядаючи “управління підприємством” як економічну категорію, необхідно чітко позначити його сутність і зміст. Зауважимо, що економічні категорії – це наукові абстракції, які відображають існуючі економічні відносини, їх різні прояви та сторони. “Управління

підприємством” як економічна категорія являє собою логічне поняття, яке відокремле-

но характеризує сутність цілком визначеного економічного явища.

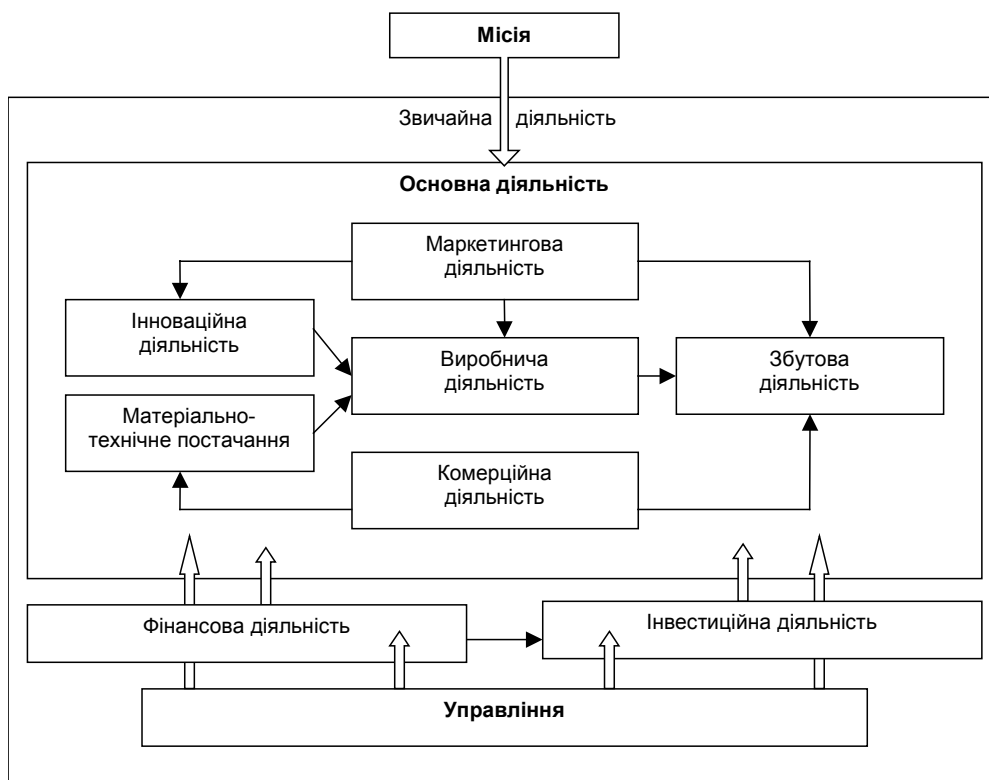


Рис. 1. Напрями (види) звичайної діяльності підприємства

У сучасній економічній літературі разом з поняттям “управління” (“управління підприємством”) широко вживають поняття “менеджмент” (“менеджмент підприємства”), при цьому одні автори ототожнюють ці поняття в своїх працях (І.М. Герчикова [5, с. 9], Б.З. Зельдович [8, с. 9], Р.Б. Казначевська, І.М. Чуєв, О.В. Матросова [9, с. 21], З.П. Румянцева, М.А. Саломатін, Р.З. Акбердін та ін. [11, с. 13]), а інші пропонують розмежовувати (А.С. Большаков [2, с. 14], З.І. Михайлов [10, с. 5], О.М. Мідюк, Л.В. Горьканова, О.С. Янгічер [12]). У таблиці подано порівняльну характе-

ристику визначень понять “управління” й “менеджмент”, наведених у навчальній літературі [2; 5; 8–12] і в сучасних економічних словниках [3; 4; 6; 7; 13; 14]. В англо-російському словнику слово “manage-ment” дослівно перекладено як “1) управління, керівництво; 2) (the ~) дирекція, правління; 3) уміння користуватися, наприклад, інструментом; уміння справлятися, наприклад, з роботою” [1, с. 525]. В англійських країнах термін “менеджмент” вживають у різних значеннях, але тільки стосовно господарської діяльності.

Таблиця

Порівняльна характеристика визначень понять “управління” і “менеджмент”

Визначення	Акценти
1	2
Управління – це процес розподілу й руху ресурсів в організації з наперед заданою метою, за наперед розробленим планом і з безперервним контролем за результатами діяльності [2, с. 14]	Цілеспрямований, планомірний і контрольований процес руху ресурсів на підприємстві
Менеджмент – сукупність методів, принципів, засобів і форм управління організаціями з метою підвищення ефективності їх діяльності [2, с. 14]	Науково-практичний інструментарій управління підприємством, що забезпечує ефективність його діяльності
Управління – свідомо цілеспрямована дія з боку держави, економічних суб'єктів на людей і економічні об'єкти, здійснювана з метою спрямувати їхні дії в потрібне русло й отримати бажані результати [3, с. 760]	Усвідомлена, цілеспрямована дія суб'єкта управління на об'єкт
Менеджмент – раціональне управління сучасним виробництвом, тісно пов'язане з поліпшенням організації на основі постійного впровадження нових принципів, форм, структур і методів управління з метою підвищення ефективності виробництва, бізнесу. Основна мета менеджменту – досягнення високої ефективності виробництва, кращого використання ресурсного потенціалу підприємства [3, с. 369]	Раціональне управління, що спирається на управлінські інновації щодо відповідних принципів, форм, структур і методів, націлене на досягнення високої ефективності виробництва

1	2
Управління – елемент, функція організаційних систем, що забезпечує збереження певної структури, збереження підтримки режиму діяльності, реалізації програми, цілей діяльності. Управління складається з двох основних компонентів: уміння організувати, включаючи здатність делегувати повноваження, і підприємницької інтуїції [4, с. 376]	Функція (вид діяльності) у межах підприємства, що забезпечує цілеспрямованість, стійкість і стабільність його функціонування
Менеджмент – сукупність принципів, методів, засобів і форм управління підприємством в умовах ринкових відносин. Мета менеджменту – підвищення ефективності виробництва й збільшення прибутку [4, с. 184]	Науково-практичний інструментарій управління як виду діяльності підприємства, що сприяє підвищенню ефективності виробництва в умовах ринкової економіки
Управління (визначення немає)	–
Менеджмент – це самостійний вид професій здійснюваної діяльності, спрямованої на досягнення в ході будь-якої господарської діяльності фірми, що діє в ринкових умовах, певної поставленої мети шляхом раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів із застосуванням принципів, функцій та методів економічного механізму менеджменту [5, с. 9]	Вид професійної діяльності в межах господарюючого суб'єкта ринкової економіки, націлений на ефективність його діяльності
Управління – усвідомлена, цілеспрямована дія суб'єктів (економічних, соціальних, політичних та інших відносин) на окремих людей, трудові колективи й більш широкі спільноти, а також на економічні об'єкти з метою досягнення цими суб'єктами цілей і забезпечення стабільності та динамічності розвитку керованого об'єкта. Управління в сучасних умовах здійснюється за допомогою спеціалізованих технічних засобів (засобів зв'язку, комп'ютерних систем) шляхом обміну потоками інформації між керуючим суб'єктом і керованим об'єктом. Управління можна також розглядати як сукупність процесів планування, організації координації, мотивації, контролю й реалізації відносин економічної власності з метою досягнення поставлених суб'єктами цілей [6]	Усвідомлена, цілеспрямована, інформаційна дія суб'єктів управління на економічні об'єкти, що забезпечує досягнення цілей, стабільність і динамічність розвитку керованого об'єкта. Сукупність функцій управління, необхідних для досягнення поставлених суб'єктами цілей
Менеджмент – наука про управління сучасним підприємством, основним змістом якої є комплекс наукових принципів, методів стимулювання й організаційних важелів дії на поведінку людей, використання різноманітних ресурсів з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей організації [6]	Наука про управління, що визначає науково-методологічний інструментарій управлінської діяльності
Управління – це процес планування, організації, мотивації й контролю, необхідний для формулювання та досягнення цілей організації [7, с. 194]	Процес реалізації функцій управління підприємством
Менеджмент – наука про управління, особливий вид діяльності, змістом якої є цілеспрямована дія на працівників, на управління й координацію операцій фірми в умовах ринку для досягнення цілей, поставлених перед підприємством [7, с. 194]	Наука про управління. Вид діяльності, який передбачає цілеспрямовану дію на об'єкти управління підприємства, що функціонує в ринкових умовах
Управління (визначення немає)	–
Менеджмент – це професійно здійснюване управління будь-якою господарською діяльністю підприємства в ринкових умовах, спрямоване на отримання прибутку шляхом раціонального використання ресурсів [8, с. 14]	Вид професійної діяльності в межах суб'єкта підприємництва, націлений на ефективність його діяльності
Управління – процес переведення керованої системи в наперед заданий стан за допомогою інформаційної дії, що спрямовується від керуючої системи [9, с. 10]	Трансформаційний процес об'єкта управління внаслідок цілеспрямованої інформаційної дії на нього суб'єкта управління
Менеджмент – це обов'язкове управління господарською діяльністю, яке виступає як самостійний вид професійної діяльності [9, с. 18]	Вид професійної діяльності по управлінню підприємством
Управління підприємством або іншими первинними суб'єктами господарювання – це постійна й систематична дія на діяльність його структур для забезпечення злагодженої роботи та досягнення кінцевого позитивного результату [10, с. 4]	Цілеспрямована, постійна дія на структурні елементи, що забезпечує узгодженість їхніх дій
Менеджмент – це раціональний спосіб управління діловими підприємствами; управління, зорієнтоване на отримання прибутку; діяльність, пов'язана із спостереженням, що використовує особливі форми організації праці, договірні й контрактні відносини між працею та капіталом; особлива галузь наукового знання й професійної спеціалізації менеджерів, з яких складається адміністративний штат корпорації тощо [10, с. 6]	Раціональний спосіб економічно ефективного управління суб'єктами господарювання. Галузь наукового знання й професійної спеціалізації
Управління (визначення немає)	–
Менеджмент – інтеграційний процес, за допомогою якого професійні підготовлені фахівці формують організації (підприємства) та управляють ними шляхом постановки цілей і розробки способів їх досягнення. Процес менеджменту передбачає виконання функцій планування, організування, координації, мотивації, здійснюючи які, менеджери забезпечують умови для продуктивної й ефективної праці зайнятих в організації працівників та отримання результатів, що відповідають цілям. Тому менеджмент – це ще й уміння досягати поставлених цілей, направляючи працю, інтелект, мотиви поведінки людей, що працюють в організації [11, с. 11]	Процес професійної дії на діяльність окремого працівника, групи й підприємства в цілому з метою досягнення максимальних результатів

Продовження табл.

1	2
Управління – сукупність процесів, що забезпечують підтримку системи в заданому стані і (або) переведення її в новий більш життєвий стан організації шляхом розробки й реалізації цілеспрямованих дій. Вироблення управляючих дій включає збір, передачу та обробку необхідної інформації, прийняття рішень, що обов'язково включає визначення управляючих дій [12]	Комплекс процесів із забезпечення життєдіяльності й розвитку підприємства, що є наслідком реалізації цілеспрямованих інформаційно обґрунтованих дій
Менеджмент – галузь знань і професійної діяльності, спрямованої на формування й забезпечення досягнення цілей організації шляхом раціонального використання наявних ресурсів [12]	Галузь знань і професійної діяльності із забезпеченню ефективного функціонування підприємства.
Управління – 1) свідомо цілеспрямована дія з боку суб'єктів, керівних органів на людей і економічні об'єкти, здійснювана з метою спрямувати їхні дії й отримати бажані результати; 2) великий підрозділ найвищих органів управління, департамент [13, с. 349]	Усвідомлена, цілеспрямована дія суб'єкта управління на об'єкт
Менеджмент – 1) сукупність принципів, форм, методів, прийомів і засобів управління виробництвом та виробничим персоналом з використанням досягнень науки управління. Основна мета менеджменту – досягнення високої ефективності виробництва, кращого використання ресурсного потенціалу підприємства; 2) керівництво підприємства, керівний орган [13, с. 221]	Науково-практичний інструментарій управління виробничою діяльністю, призначений для забезпечення її високої ефективності
Управління (визначення немає)	–
Менеджмент – сукупність форм і методів управління підприємством, виробництвом та персоналом фірми з використанням сучасних досягнень науки управління. Сприяє оптимізації виробництва, збуту й обігу. Підвищує результативність економіки, культуру і якість бізнесу [14, с. 324]	Сукупність сучасних, прогресивних форм і методів управління економічними об'єктами, що сприяють економічній оптимізації й результативності

Аналізуючи акценти, виділені щодо характеристики суті понять “управління” й “менеджмент”, можна зазначити, що загалом немає чіткої однозначної грані між цими поняттями навіть у тих авторів, які розглядають їх як самостійні категорії. Це дає змогу використовувати в цій роботі термін “управління”, позначивши такі його грані:

- управління як наука – система впорядкованих знань у вигляді концепцій і теорій, що розглядають теоретично-методичний інструментарій управління як сукупність відповідних принципів, методів, засобів і форм;
- управління як функція – вид професійної діяльності, що включає планування, організацію, координацію, мотивацію й контроль за виробничо-господарською діяльністю підприємства, що забезпечує цілеспрямоване та раціональне функціонування господарюючого суб'єкта в умовах ринкової економіки;
- управління як цілеспрямована, інформаційна дія суб'єкта управління на об'єкти управління;
- управління як процес – сукупність взаємопов'язаних, взаємозумовлених і взаємоузгоджених управлінських дій елементів адміністративного апарату підприємства, націлених на підвищення ефективності виробництва, максимальне використання потенціалу всіх виробничих ресурсів і реалізацію підприємницького інтересу;
- управління як керівний орган – сукупність елементів (окремих виконавців, груп і підрозділів) системи управління,

що забезпечують роботу підприємства як єдиного цілого.

При цьому не можна випустити з уваги, що управління розглядається і як мистецтво, тобто здатність ефективно застосовувати й поєднувати теоретичні знання та практичний досвід у конкретних умовах місця й часу (у конкретних господарських ситуаціях).

Управління підприємством – елемент глобальної системи управління економікою, зумовленої розвитком продуктивних сил суспільства, що супроводжує поглибленим поділом праці. У якому б контексті не розглядалося управління підприємством, в його основі лежить поділ праці, що породжує об'єктивну необхідність координації різних видів і різновидів праці, трудової діяльності, здійснюваної в межах відповідних напрямів господарської діяльності.

Саме управління підприємством, будучи продуктом поділу праці, відокремившись у самостійний вид діяльності, організовує, регулює й координує решту видів господарської діяльності підприємства. У цьому полягає його особлива місія.

Сутність управління підприємством полягає в здійсненні цілеспрямованої, впорядкованої, інформаційно обґрунтованої та інформаційно вираженої управлінської дії суб'єкта управління на об'єкт управління.

Суб'єктом управління є система управління підприємством. Об'єкт управління – єдність соціального й технічного елементів виробництва.

Зміст управлінської діяльності характеризують функції управління:

- загальні – взаємопов'язані універсальні види управлінської діяльності, аналогічні

для всіх підприємств, незалежно від їх спеціалізації й особливостей функціонування (розміру, організаційно-правової форми тощо), наявності або відсутності того чи іншого об'єкта або процесу в його керованій підсистемі;

- конкретні – види управлінської діяльності, спрямовані на конкретний об'єкт управління й зумовлені галузевою специфікою підприємства.

До загальних функцій управління належать планування, організація, координація, мотивація та контроль, зміст і взаємозв'язок яких широко розкрито у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі.

Слід зазначити, що управління здійснюється не взагалі, а конкретними елементами підприємства та процесами, які там відбуваються. Загальні функції управління з абстрактного виду трансформуються в конкретний тільки через управління певними об'єктами (елементами, процесами).

Конкретні функції можна класифікувати:

- за процесами управління (функції управління основним, допоміжним та обслуговуючим виробництвом, технічною підготовкою, матеріально-технічним забезпеченням, капітальним будівництвом тощо);
- за структурними підрозділами управління (функції управління корпусом, цехом, ділянкою, бригадою, відділом, бюро, сектором тощо);
- за напрямками діяльності підприємства (функції управління маркетинговою, виробничою, постачальницькою, збутовою, інноваційною, інвестиційною, фінансовою діяльністю);
- за елементами виробничо-господарської діяльності (функції управління персоналом, капіталом, інноваціями, інвестиціями тощо);
- за економічними категоріями (функції управління продуктивністю праці, якістю продукції, собівартістю продукції, фінансовими результатами, господарськими ризиками тощо) та іншими ознаками.

Конкретні функції управління підприємством визначаються такими його особливостями, як вид підприємницької діяльності, тип виробництва, спеціалізація, складність виробництва, розмір тощо. Виділення конкретних функцій управління є механізмом, за допомогою якого забезпечується формування організаційної та виробничої структури підприємства, встановлюються взаємозв'язки й відносини між його підрозділами. Разом з тим кожна конкретна функція є комплексною за змістом і включає всі загальні функції. Це означає, що реалізація загальних функцій здійснюється завдяки застосуванню конкретних функцій управління й навпаки.

Виконання функцій управління здійснюється в процесі управління, який є послідовністю дій при цілеспрямованій дії апарату управління на об'єкт управління та передбачає прийняття й реалізацію управлінських рішень.

З позицій практичної діяльності процес управління – це сукупність послідовних, циклічних дій, пов'язаних з виявленням проблем, пошуком (розробкою та ухваленням) рішень для їх розв'язання й організацією виконання ухвалених управлінських рішень.

У процесі управління підприємством ухвалюються рішення не тільки щодо того, що потрібно зробити, щоб ефективно управляти (тобто за функціями управління); але і як слід впливати на об'єкт управління, за допомогою яких інструментів та методів (тобто щодо механізму управління), щоб підприємство працювало з максимальною віддачею вкладеного капіталу й задіяних ресурсів, реалізуючи підприємницький інтерес. При цьому управлінські рішення спираються на відповідні базові положення, загальні правила, основоположні ідеї й орієнтири (тобто принципи управління), які визначають риси реальної управлінської практики на будь-якому підприємстві, формулюють вимоги до системи управління підприємством – якісних та кількісних характеристик апарату управління, функцій управління, організаційної структури управління, процесу та механізму управління. Таким чином, змістовне “коло” управління підприємством як економічної категорії “замкнулося”.

Загальні принципи управління підприємством повинні задовольняти такі вимоги [10, с. 13]:

- відображати загальні положення, які властиві організаціям різних типів і видів;
- відповідати законам розвитку природи, суспільства та бізнесу.

Друга позиція зумовила відповідну еволюцію принципів управління внаслідок розвитку продуктивних сил і ринкових відносин.

Слід зазначити, що загальні принципи управління, розроблені школою наукового менеджменту й класичною адміністративною школою на початку ХХ ст., і досі не втратили своєї актуальності для управлінської практики. Разом з тим до кінця ХХ ст. практика управління виробила й нові принципи [9, с. 61, 62; 10, с. 15, 16]. Не претендуючи на надання вичерпного переліку принципів раціонального управління підприємством, на рис. 2 подано сучасні принципи універсального й специфічного характеру. Специфічний характер принципів управління зумовлений галузевими й регіональними особливостями діяльності підприємств.

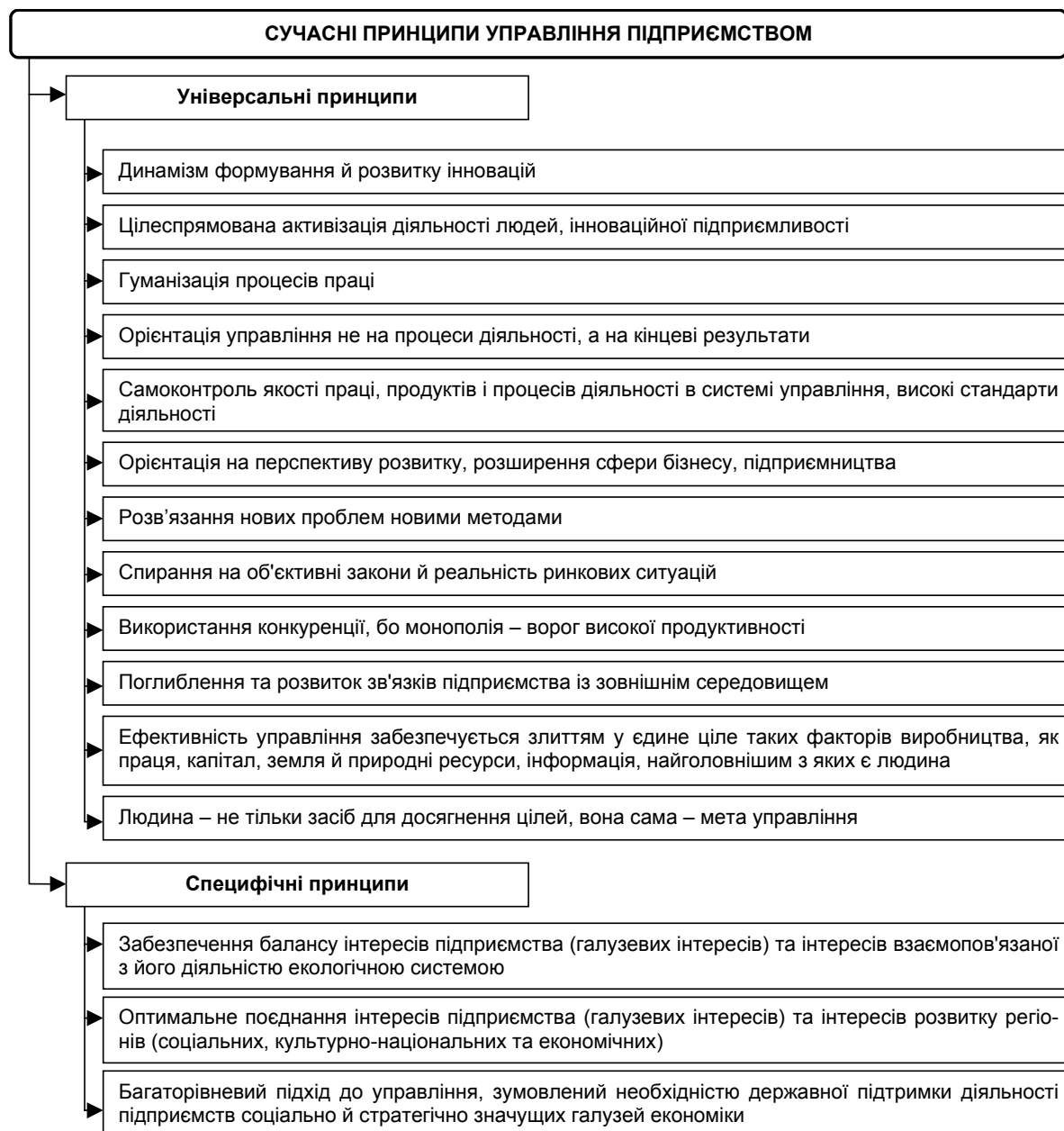


Рис. 2. Сучасні принципи управління підприємством

IV. Висновки

Таким чином, управління підприємством як економічна категорія має об'єктивний характер, зумовлений диференціацією й поділом праці, виділенням відповідних видів господарської та трудової діяльності, що потребують їхньої організації й узгодження (координації) у просторі та у часі. Об'єктивність управління гармонійно поєднується із суб'єктивністю управлінських дій, що визначають сутність управлінської діяльності, які здійснюються суб'єктом управління (системою управління) щодо об'єкта управління (комплексу соціально-технічних елементів підприємства). Зміст управлінської діяльності полягає у виділенні, опрацюванні й реалізації загальних і конкретних функцій, що спираються на відповідні раціональні принципи управління підприємством, які враховують

сучасні наукові напрацювання, управлінську практику та галузеву специфіку підприємств.

Список використаної літератури

1. Англо-русский словарь / состав. В. Аракин и др. – 5-е изд., стереотип. – М. : Гос. изд-во иностр. и нац. словарей, 1963. – 988 с.
2. Большаков А.С. Менеджмент : учеб. пособ. / А.С. Большаков. – СПб. : Питер, 2000. – 160 с.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2005. – 860 с.
4. Вечканов Г.С. Краткая экономическая энциклопедия / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова, В.Т. Пуляев. – СПб. : Петрополис, 1998. – 509 с.
5. Герчикова И.Н. Менеджмент : учебник / И.Н. Герчикова. – 4-е изд., перераб. и

- доп. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2010. – 512 с.
6. Економічний енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/economic/slovník/4142.html>.
 7. Економічний словник-довідник / за ред. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
 8. Зельдович Б.З. Менеджмент: учебник / Б.З. Зельдович. – М.: Экзамен, 2007. – 591 с.
 9. Казначевская Г.Б. Менеджмент: учеб. пособ. для студ. вузов / Г.Б. Казначевская, И.Н. Чуев, О.В. Матросова. – 3-е изд. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 378 с.
 10. Менеджмент: навч. посіб. / за ред. С.І. Михайлова. – Вінниця: НОВА КНИГА, 2006. – 416 с.
 11. Менеджмент организации: учеб. пособ. / З.П. Румянцева, Н.А. Саломатин, Р.З. Акбердин и др.; под ред. З.П. Румянцевой. – М.: ИНФРА-М., 2002. – 631 с.
 12. Мидюк О.Н. Теория управления: электронное гиперссылочное учеб. пособ. [Электронный ресурс] / О.Н. Мидюк, Л.В. Горьканова, О.С. Янгичер. – М., 2008. – Режим доступа: http://cde.osu.ru/demoversion/course124/1_0.html.
 13. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 480 с.
 14. Экономический словарь / Е.Г. Багудина и др.; отв. ред. А.И. Архипов. – М.: ТК Велби: Проспект, 2006. – 624 с.

Стаття надійшла до редакції 08.01.2014.

Яркина Н.Н. Управление предприятием как экономическая категория (теоретические аспекты)

Управление предприятием рассматривается как направление его хозяйственной деятельности, организующее, координирующее и контролирующее все остальные виды хозяйственной деятельности предприятия. На основе сравнительного анализа трактовки понятий “управление” и “менеджмент” в разных научно-литературных источниках уточнены сущность и содержание понятия “управления предприятием”. Отмечено, что управленческие решения опираются на соответствующие принципы управления, определяющие черты реальной управленческой практики на любом предприятии и формулирующие требования к системе управления предприятием. Рассмотрены принципы управления современным предприятием и обозначена необходимость их учета и адаптации к условиям определенного бизнеса.

Ключевые слова: управление предприятием, целенаправленное воздействие, система управления, функции, принципы управления.

Yarkina N. Managment of enterprise as an economic category (theoretical aspects)

Article considers theoretical aspects enterprise management in modern conditions of managing. Development of productive forces of society and the market relations predetermine further differentiation and division of labor, and the increase in degree of dynamism and uncertainty of external environment of managing and prompt development of information technologies makes it more difficult. It causes need for constant studying and adaptation of basic provisions of science enterprise management to modern conditions requires improvement and development of new management ideas and technologies taking into account industry specifics of the enterprises.

Enterprise management is considered as the direction of its economic activities, organizes, coordinates and controls all other types of economic activities of the enterprise. Based on a comparative analysis of treatment of the concept of “management” in the various scientific-literary sources clarified the essence and content of the concept of “enterprise management”. Noted that “management” can be considered as science, as function, as purposeful impact, as process, as governing body, as art. Shown that the essence of enterprise management consists in implementation purposeful, orderly, information-substantiate and information-expressed managerial impact of the subject of management on object of management. The subject of management was considered management system, which includes links of the management personnel, control functions, organizational structure management, process and management mechanism. Specified the control object – the unity of the social and technical elements of the production. Determined that content of a management activity is characterized by general and specific management functions. Planning, the organization, coordination, motivation and control are referred to general management functions. Their characteristic is this. It was noted that accomplishment of management functions assumes acceptance and implementation of the relevant management decisions. Indicated that management decisions rely on the corresponding principles of management defining features of the real management practice in any enterprise and formulating the requirements for enterprise management system. The classical and modern principles of enterprise management are considered. Conclusions are drawn that any management model the entity is based on the corresponding concept.

Key words: enterprise management, purposeful impact, management system, functions, principles of management.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.71

Н.М. Давидкова

аспірант
Класичний приватний університет

БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті висвітлено сутність банківського регулювання як об'єктивну необхідність регулювання ринку банківських послуг в Україні. Проаналізовано різні підходи до визначення терміна "банківське регулювання", розглянуто форми та стадії банківського регулювання, визначено його головну мету. Проаналізовано стан банківського сектору України, визначено тенденцію до зростання загальних активів банківської системи та зменшення частки проблемних кредитів.

Ключові слова: ринок фінансових послуг, державне регулювання, банківський сектор, банківське регулювання, банківський нагляд.

I. Вступ

Ефективна діяльність банківського сектору має значний вплив на соціально-економічний розвиток держави та темпи економічного зростання. Але сьогодні фінансовий сектор України належним чином не виконує свої основні функції: фінансове забезпечення сталого економічного розвитку, накопичення приватних заощаджень та їх спрямування до підприємницького сектору. Світова фінансова криза спричинила значне сповільнення активності фінансових установ та ринків України, зниження довіри до банківського сектору.

Значний внесок у розробку питань визначення банківського регулювання зробили такі науковці, як: Ю. Ващенко, О. Костюк, В. Міщенко, С. Науменкова, О. Орлюк, М. Суржинський, О. Хаб'юк та ін.

II. Постановка завдання

Враховуючи значну нестабільність економічного розвитку в Україні, метою статті є дослідження сутності банківського регулювання як об'єктивної необхідності регулювання ринку банківських послуг в Україні.

III. Результати

Специфічними формами управління банківською системою є банківське регулювання й банківський нагляд. Згідно із Законом України "Про Національний банк України" [9], банківське регулювання – одна із функцій Національного банку України, яка полягає у створенні системи норм, що регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства.

Під банківським наглядом розуміють систему заходів щодо контролю та активних упорядкованих дій Національного банку України (НБУ), спрямованих на забезпечення дотримання банками й іншими особами, стосовно яких НБУ здійснює наглядову діяльність, законодавства України й установлених нормативів з метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників і кредиторів банку [5].

С. Науменкова, В. Міщенко під банківським регулюванням розуміють розробку й видання уповноваженими органами на підставі законів нормативно-правових актів, що регламентують види і способи банківської діяльності [5].

М. Суржинський банківське регулювання визначає як складну, багатоаспектну категорію, яка, з одного боку, є функцією державного управління, щодо якої вона виступає засобом реалізації політики держави, а з іншого – розглядає банківське регулювання як управлінську діяльність, що має свої методи, способи, форми реалізації [11]. При цьому М. Суржинський зазначає, що банківське регулювання як функція державного управління покликана сприяти забезпеченню:

- стійкості роботи і зміцненню фінансового стану банківської установи;
- орієнтації та стимулюванню діяльності банку в галузі кредитування на виконання пріоритетних завдань розвитку економіки та підвищення добробуту суспільства;
- наукової організації грошового обігу в національному господарстві;
- створенню системи гарантій захисту інтересів вкладників, насамперед фізичних осіб.

О. Костюк і О. Костюк під банківським регулюванням розуміють діяльність НБУ в частині формування адміністративно-правових норм, які сприяють стабільному розвитку банківської системи України [4].

Ю. Ващенко пропонує використовувати для банківського сектору термін “регулювання” у двох аспектах: у широкому – як державне регулювання та вузькому – як банківське регулювання окремих аспектів [3]. Державне регулювання банківської діяльності включає всі системи заходів, які вживаються уповноваженими органами держави для забезпечення сталого й надійного функціонування банківського сектору. Банківське

регулювання розуміють як діяльність уповноважених органів, яка полягає у виданні правових актів у сфері банківської діяльності.

О. Хаб'юк у своїй монографії [14] під банківським регулюванням розуміє формування та застосування державою заходів впливу на банківську сферу для досягнення державних цілей.

У табл. 1 висвітлено підходи до визначення терміна “банківське регулювання” різними авторами.

Визначають три стадії банківського регулювання: концепція, застосування та контроль за застосуванням (рис. 1) [12].

Таблиця 1

Підходи до визначення терміна “банківське регулювання”

О. Барановський [15] М. Суржинський [11] О. Хаб'юк [14]	Управлінська діяльність у банківській сфері
О. Барановський [15] М. Суржинський [11]	Функція державного управління, засіб реалізації політики держави
Б. Адамик [1] Ю. Ващенко [3] О. Костюк [4] В. Міщенко [5] С. Науменкова [5] Г. Табачук [13]	Видання нормативно-правових актів, що регламентують банківську діяльність

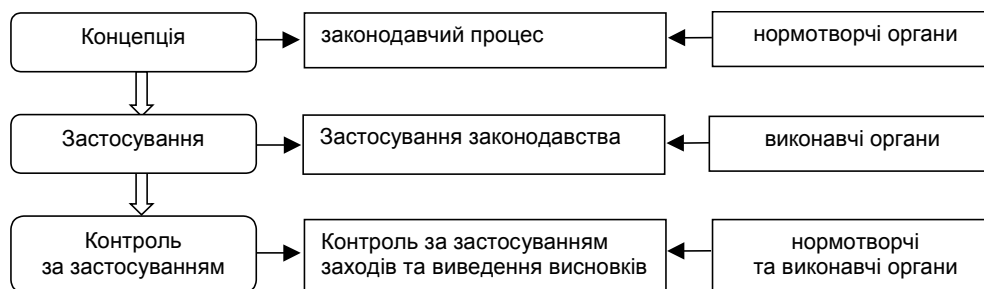


Рис. 1. Стадії банківського регулювання (складено за [12])

Сфера банківських послуг належить до ринків фінансових послуг. До них також входять страхові послуги, інвестиційні послуги, операції з цінними паперами та інші види ринків, що забезпечують обіг фінансових активів [10]. Ефективність регулювання та нагляду значною мірою залежить від того, якою є інституційна структура, наскільки чітко визначено завдання органів регулювання та нагляду, наскільки добре їх розуміють і підтримують органи, що розробляють політику держави в банківській сфері та несуть відповідальність за її реалізацію [5].

На сьогодні в багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні, переважає так звана “секторна”, трирівнева модель регулювання та нагляду за фінансовим сектором. Відповідно до цієї моделі, до компетенції НБУ належить регулювання та нагляд за банківськими установами. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, здійснює регулювання та нагляд за небанківськими фінансовими установами, а Національна комісія з

цінних паперів та фондового ринку – за ринком цінних паперів [5].

Метою державного регулювання ринків фінансових послуг в Україні є:

- 1) проведення єдиної та ефективної державної політики у сфері фінансових послуг;
- 2) захист інтересів споживачів фінансових послуг;
- 3) створення сприятливих умов для розвитку та функціонування ринків фінансових послуг;
- 4) створення умов для ефективної мобілізації й розміщення фінансових ресурсів учасниками ринків фінансових послуг з урахуванням інтересів суспільства;
- 5) забезпечення рівних можливостей для доступу до ринків фінансових послуг та захисту прав їх учасників;
- 6) додержання учасниками ринків фінансових послуг вимог законодавства;
- 7) запобігання монополізації та створення умов розвитку добросовісної конкуренції на ринках фінансових послуг;

8) контроль за прозорістю та відкритістю ринків фінансових послуг;

9) сприяння інтеграції в європейський і світовий ринки фінансових послуг [5].

У ст. 55 Закону України "Про Національний банк України" завизначено головну мету банківського регулювання та нагляду: безпека й фінансова стабільність банківської сис-

теми, захист інтересів вкладників і кредиторів. НБУ здійснює регулювання діяльності спеціалізованих банків через економічні нормативи й нормативно-правове забезпечення здійснюваних цими банками операцій [8].

Форми державного регулювання банківської діяльності, що визначені законодавством, відображені на рис. 2.

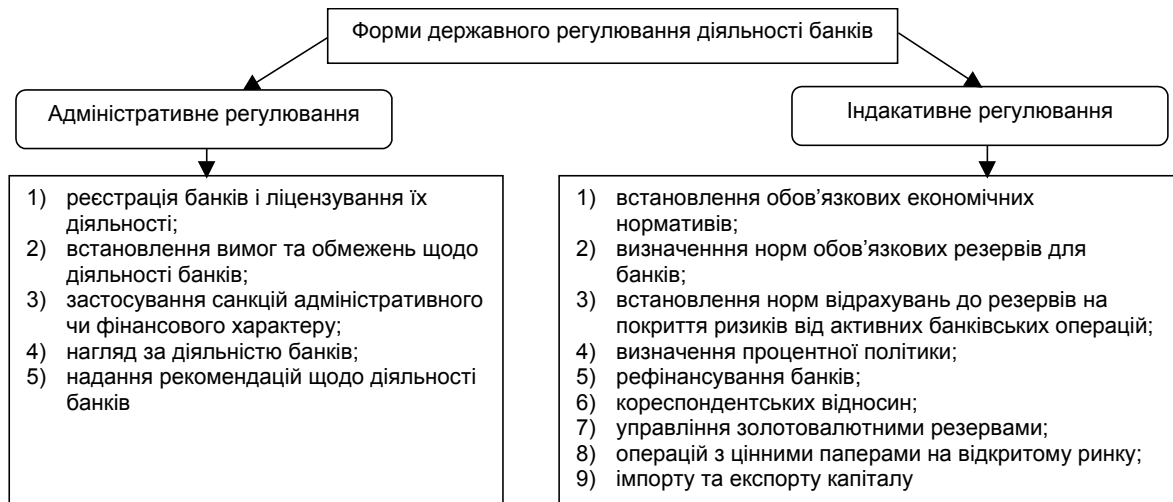


Рис. 2. Форми державного регулювання діяльності банків [8]

Головними аргументами на користь регулювання банківської сфери виступають необхідність забезпечення стабільності та високого рівня розвитку економіки, на які значний вплив має банківський сектор.

Банки виконують важливі для національної економіки функції [14]. За допомогою банків забезпечується грошовий обіг, вони мають величезний вплив на стабільність грошової одиниці. Основними загрозами стабільному рівню економічного розвитку, що притаманні банківській діяльності, є:

- системні ризики (існують у кожній ринковій банківській системі в більшому або меншому розмірі);
- підвищені ризики, які є результатом зловживання капіталом вкладників з боку менеджменту та власників банку;
- "моральні ризики", як частина проблеми асиметричної інформації, внаслідок яких вкладник не може проконтролювати правомірне використання його депозитів банком.

Отже, основною метою банківського регулювання та нагляду є безпека і стійкість фінансових інститутів та дотримання законів щодо захисту прав споживачів.

Для вимірювання безпеки й надійності банку застосовують два підходи "camel" та 5-Cs [15]. У рейтинговій системі "camel" кожна літера позначає одну із шести компонентів стану банку: достатність капіталу, якість активів, управління, доходність, ліквідність і чутливість до ринкового ризику. При підході 5-Cs розглядається кредитна активність ба-

нку та оцінювання якості кредитів, виданих банком, на основі оцінювання надійності позичальника. 5-Cs включає:

- місткість – здатність позичальника з виплати, у тому числі джерела виплати позичальника та відношення суми доходу до боргу;
- забезпечення – забезпеченість кредиту;
- стан – це стосується стану позичальника (перспективи ведення бізнесу, майбутні платежі);
- капітал – активи заявника (будинки, автомобіль, заощадження) мінус зобов'язання. Якщо зобов'язання переважають активи, у позичальника можуть виникнути труднощі з погашенням кредиту;
- характер – вимірює готовність позичальника виплачувати, в тому числі історії платежів позичальника, кредитний звіт і інформації з інших кредиторів.

З метою захисту інтересів вкладників і кредиторів та забезпечення фінансової надійності банків НБУ, відповідно до визначеного ним порядку, встановлює для них обов'язкові економічні нормативи. Ці нормативи мають забезпечувати здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з капіталом, ліквідністю, наданням кредитів, інвестиціями капіталу, а також за відсотковим і валютним ризиком [8].

Банківські послуги складаються з: кредитних послуг; інвестиційних послуг; розрахунково-касових послуг; депозитних послуг; консультаційних та інших послуг [3].

Проаналізуємо стан банківської системи України. Станом на 01.12.2013 р. в Україні за-

реєстровано 183 банки, з них 19 перебувають у стадії ліквідації, 27% від загальної кількості банків – це банки з іноземним капіталом [7].

За динамікою загальних активів банківської системи бачимо тенденцію до їх зростання (рис. 3), на 01.01.2013 р. загальні активи становили 1267,9 млрд грн (на 4,7%

більше, ніж попереднього року). Проблемні кредити на 01.01.2013 р. становлять 6,4% всіх активів банків, відбулося зменшення їх частки в загальному обсязі активів на 1% порівняно з 2012 р.

На рис. 4 відображено динаміку та структуру пасивів банківської системи.

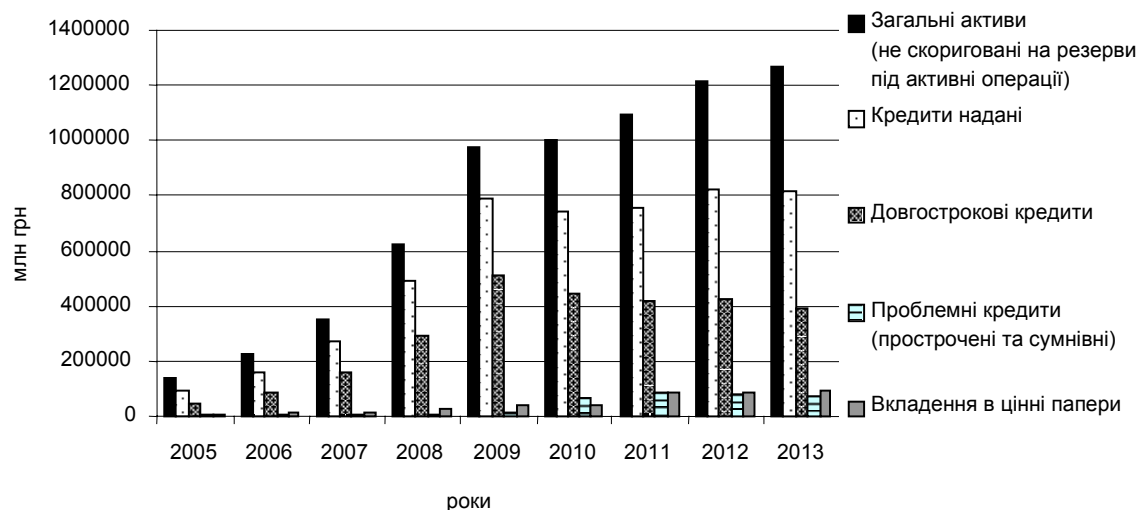


Рис. 3. Динаміка та структура активів банківської системи за 2005–2013 рр. (складено за даними [7])

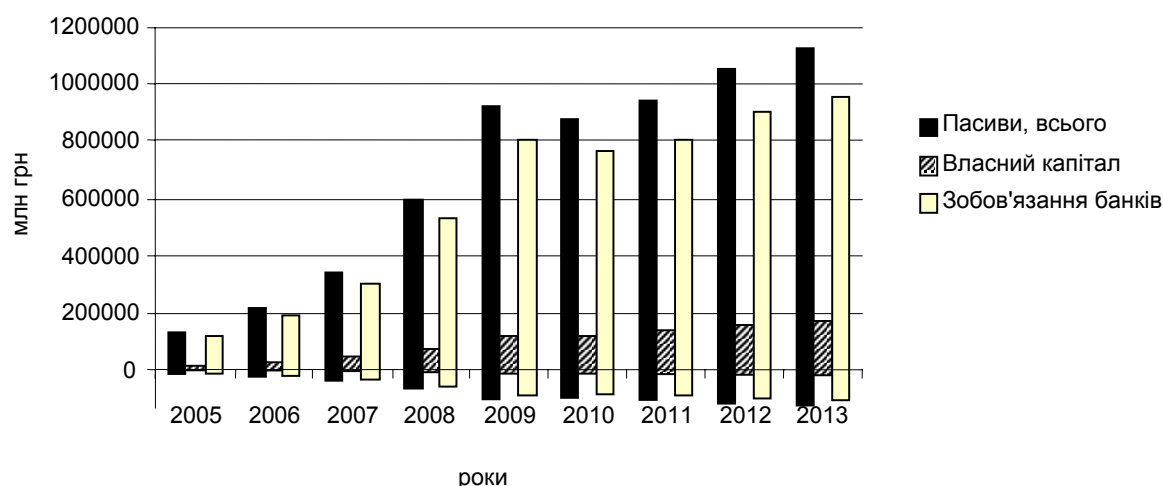


Рис. 4. Динаміка та структура пасивів банківської системи за 2005–2013 рр. (складено за даними [7])

На відміну від негативних фінансових результатів 2009–2011 рр., банківська система України продемонструвала позитивний результат: на 01.01.2013 р. прибуток банків становив 4899 млн грн.

IV. Висновки

Отже, можна виділити різні підходи до визначення терміна “банківське регулювання”. При цьому мета банківського регулювання – це забезпечення безпеки і стійкості фінансових інститутів, проведення єдиної державної політики в банківській сфері для її стабільного розвитку, підвищення ефективності її функціонування, збільшення довіри до банківського сектору, сприяння конкуренції та дотримання законів щодо захисту прав споживачів.

Список використаної літератури

1. Адамик Б.П. Нагляд і регулювання банківської діяльності : навч.-метод. посіб. / Б.П. Адамик. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2007. – 96 с.
2. Бондаренко Л.А. Ринок банківських продуктів і послуг: поняття та сегментація [Електронний ресурс] / Л.А. Бондаренко, І.О. Жук // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2121>.
3. Ващенко Ю.В. Банківське право : навч. посіб. / Ю.В. Ващенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 344 с.
4. Костюк О.М. Методологічні засади корпоративного управління та регулювання

- в банках України / О.М. Костюк, О.В. Костюк // Вісник Академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С. 39–41.
5. Науменкова С. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн : навч. посіб. / С. Науменкова, В. Міщенко. – К. : Центр наукових досліджень НБУ : Університет банківської справи НБУ, 2010. – 170 с.
 6. Національний банк України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123147.
 7. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
 8. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 2121-III [за станом на 11.10.13 р.] [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. – Назва з екрана.
 9. Про Національний банк України : Закон України № 679-XIV [за станом на 11.10.13 р.] [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>. – Назва з екрана.
 10. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України № 2664-III [за станом на 23.10.13 р.] [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/print> 13830638391307 05. – Назва з екрана.
 11. Розвиток банківської системи України / за ред. О.І. Барановського. – К. : Ін-т. екон. та прогноз., 2008. – 584 с.
 12. Суржинський М. Поняття і сутність банківського регулювання та банківського нагляду в Україні [Електронний ресурс] / М. Суржинський // Юридичний журнал. – 2004. – № 8. – Режим доступу: <http://justiniancom.ua/article.php?id=1365>. – Назва з екрана.
 13. Табачук Г.П. Фінансовий облік у банках : навч. посіб. / О.М. Сарахман, Т.М. Бречко. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 424 с.
 14. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету : монографія [Електронний ресурс] / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ : ОІППО ; Снятин : ПрутП-ринт, 2008. – 260 с. – Режим доступу: <http://www.khabyuk.de/bank/dissertation.pdf>. – Назва з екрана.
 15. Banking Supervision&Regulation [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.federalreserveeducation.org/about-the-fed/structure-and-functions/banking-supervision/>.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2014.

Давыдкова Н.Н. Банковский сектор экономики как объект государственного регулирования

В статье раскрыта суть банковского регулирования как объективную необходимость регулирования рынка банковских услуг в Украине. Проанализированы различные подходы к определению термина “банковское регулирование”, рассмотрены формы и стадии банковского регулирования, определена его главная цель. Проведен анализ состояния банковского сектора Украины, выявлена тенденция к росту общих активов банковской системы и уменьшения доли проблемных кредитов.

Ключевые слова: рынок финансовых услуг, государственное регулирование, банковский сектор, банковское регулирование, банковский надзор.

Davydkova N. The banking sector as an object of state regulation

The purpose of this article is the analysis the essence of banking regulation as an objective necessity regulation of banking services in Ukraine. The article is devoted to the essence of banking regulation as an objective need for regulation of market of banking services in Ukraine. This article examines different approaches to the definition of “bank regulation”. Banking regulation understand as management activities in the banking sector, the function of public administration, means of implementing state policy, publication of legal acts regulating the banking activities. The article is considered a form and stage of banking regulation. The main argument in favor of regulation of the banking sector are the need to ensure stability and a high level of economic development, which has a significant impact banking sector. Stated purpose of banking regulation. It is to ensure the safety and stability of financial institutions, a unified state policy in the banking sector for its sustainable development, improve its functioning, increasing of confidence in banking sector, promoting competition, compliance with laws on consumer protection. Banking services include: credit services, investment services, cash and settlement services, deposit services, consulting and other services. Also, the analysis of the state of Ukraine’s banking sector, defined tends to increase the total assets of the banking system and decrease in the share problem loans.

Key words: market in financial services, government regulation, banking, banking regulation and banking supervision.

УДК 351.72:336.77.02: 336.761

О.О. Калюга

Інститут сходознавства і міжнародних відносин "Харківський колегіум"

ВПЛИВ БАНКІВСЬКОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ НА РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

У статті виділено ключові проблеми ринку іпотечного кредитування та основні пріоритетні напрями щодо розвитку ринку іпотечного кредитування у правовій, політичній та економічній сферах, основними заходами для яких виділено: системне законодавче регулювання усіх аспектів відносин за операціями з іпотечними фінансовими інструментами; підвищення рівня капіталізації банківської системи; посилення ефективності фінансових інструментів; відновлення стабільності на ринку нерухомого майна; вихід економіки країни з фінансової кризи та відновлення довіри до вітчизняного кредитора.

Ключові слова: іпотечні облігації, іпотечні сертифікати, заставні; сертифікати фонду операцій з нерухомістю, регулювання фондового ринку, діяльність з управління іпотечним покриттям, рефінансування, компенсації відсоткової ставки, житлові кредити.

I. Вступ

У процесі формування повноцінних ринкових відносин в Україні все більш широкого застосування набувають відносини, пов'язані з іпотечним кредитуванням. Іпотечний ринок уже сьогодні посідає важливе місце серед фінансових механізмів забезпечення стабільного розвитку економіки.

Проблеми становлення іпотеки та ринку іпотечного кредитування розглядаються у працях низки фахівців-дослідників. Зокрема, С. Арбузов, О. Євтух, В. Кравченко, М. Крупка, С. Кручок, В. Лагутін, А. Мороз, В. Савич, М. Савлук, Н. Шелудько, І. Школьник, С. Юргелевич зосереджуються на питаннях організації кредитування, оцінювання нерухомості, особливостей формування іпотечного ринку та визначенні його перспектив; Г. Андрєєва, О. Гринько, О. Дзюблюк, О. Кіреєв, В. Міщенко, К. Паливода, В. Поляченко – на діяльності банків у сфері іпотеки та аналізі варіантів фінансування будівництва за участі банків; В. Базилевич, М. Бурмака, О. Козьменко, А. Федоренко – на інвестиціях в іпотечні та інші цінні папери, інструментах страхування іпотечних ризиків. Але проблеми розвитку ринку іпотечного кредитування як складової ринку фінансових послуг вивчено недостатньо.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати проблемні питання іпотечного кредитування в Україні та визначити ефективні механізми державного регулювання банківського кредитування іпотечного ринку.

III. Результати

У сучасному розумінні іпотека – це спосіб забезпечення виконання зобов'язань нерухо-

мим майном, що залишається у володінні й користуванні іпотекодавця або третьої особи.

Найбільш узагальнено іпотечні цінні папери, які в англійській літературі називаються MBS (Mortgage-Backed Securities), являють собою права вимог за іпотечними кредитами, забезпеченими заставою об'єктів нерухомості [5, с. 6–7].

Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23.02.2006 р. № 3480-IV виділяє іпотечні цінні папери як групу цінних паперів, зокрема у п. 3 ч. 5 ст. 3 цього Закону міститься визначення: "іпотечні цінні папери – цінні папери, випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечним пулом) та які посвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів". До іпотечних цінних паперів відносяться: а) іпотечні облігації; б) іпотечні сертифікати; в) заставні; г) сертифікати фонду операцій з нерухомістю (ФОН).

Іпотечні облігації. Правові засади емісії та обігу іпотечних облігацій, вимоги до їх іпотечного покриття, а також особливості державного регулювання й нагляду в цій сфері визначає Закон "Про іпотечні облігації" від 22.12.2005 р. № 3273-IV. У цьому Законі під іпотечними облігаціями розуміються облігації, виконання зобов'язань емітента за якими забезпечене іпотечним покриттям. Іпотечні облігації – іменні цінні папери.

Науковці вказують на недосконалість правового регулювання іпотечних облігацій, адже законодавець оминув увагою питання набуття самих іпотечних активів. При випуску структурованих іпотечних облігацій єдиним способом набуття активів є укладання договорів уступки права вимоги [2].

Станом на 31.12.2012 р. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку зареєструвала випуски іпотечних облігацій

на загальну суму 1,07 млрд грн. У 2012 році Комісія зареєструвала два випуски звичайних іпотечних облігацій на загальну суму 750 млн грн, з них один випуск було зареєстровано ПАТ “Агентство по рефінансуванню житлових кредитів” на суму 250 млн грн, інший – Державній іпотечній установі на суму 500 млн грн.

Іпотечні сертифікати. Емісія та обіг іпотечних сертифікатів регулюються Законом України “Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати” від 19.06.2003 р. № 979-IV. У ст. 1 цього Закону дано визначення іпотечного сертифікату: “Іпотечний сертифікат – це іпотечний цінний папір, забезпечений іпотечними активами або іпотеками”. Виконання зобов’язань за одним випуском сертифікатів участі можуть забезпечувати один або декілька консолідованих іпотечних боргів.

Заставні. Закон України “Про іпотеку” передбачив новий вид цінних паперів – заставні, та обумовив їх обіг, форму та зміст. Заставна являє собою “глобально новий інститут і новий вид цінних паперів” і “може впливати на ринок цінних паперів і надати йому нових обертів”, створюючи реальні можливості іпотекодержателю (власнику заставної) рефінансування власної діяльності [3, с. 98–99].

Цікавим є питання щодо віднесення заставної до того чи іншого виду цінних паперів. Таку суперечність між цими нормами необхідно усунути шляхом внесення змін до ч. 1 ст. 20 Закону України “Про іпотеку”, виклавши її в такій редакції: “Заставна – це іпотечний цінний папір, який засвідчує безумовне право його власника на отримання від боржника виконання за основним зобов’язанням, за умови, що воно підлягає виконанню в грошовій формі, а в разі невиконання основного зобов’язання – право звернути стягнення на предмет іпотеки” [4].

Сертифікати ФОН. У ст. 1 Закону України “Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю” дано визначення ще одного виду іпотечних цінних паперів: “Сертифікат ФОН – цінний папір, що засвідчує право його власника на отримання доходу від інвестування в операції з нерухомістю”.

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку здійснює реєстрацію випусків сертифікатів фондів операцій з нерухомістю. За весь період Комісія зареєструвала випуски сертифікатів ФОН на загальну суму 2,24 млрд грн. У 2012 р. Комісія зареєструвала два випуски сертифікатів ФОН ПАТ АКБ “АРКАДА” на загальну суму 8,5 млн грн (табл.).

Таблиця

Перелік зареєстрованих випусків сертифікатів ФОН у 2012 р.

Назва фінансової установи	Загальний обсяг випуску, млн грн	Кількість випусків (серій)	Загальна кількість цінних паперів, шт.
ПАТ АКБ “АРКАДА”	8,5	2	8500

Дехто з науковців вважає, що сертифікати ФОН є видом іпотечних сертифікатів [7, с. 66; 6, с. 6–7]. Вони переконані, що видами іпотечних сертифікатів є сертифікати з фінансовою дохідністю, сертифікати участі та сертифікати фондів операцій з нерухомістю. Проте законом про іпотечні сертифікати не визначено такого виду іпотечних сертифікатів, і закон, що регулює питання сертифікатів ФОН, не містить такої норми, яка б трактувала сертифікати ФОН як вид іпотечних сертифікатів. Стверджувати можна лише, що сертифікати ФОН є видом іпотечних цінних паперів, як і передбачено Законом “Про цінні папери та фондовий ринок”.

Таким чином, за час функціонування іпотечного ринку в Україні сформувалася розгалужена система фінансових інструментів. Ринок іпотечного кредитування використовує як безпосередньо фінансові, так і додаткові інструменти. Основна їх частина є інструментами залучення коштів на фінансування та рефінансування іпотечних кредитів, використання іпотечної застави, страхування іпотечних кредитів, а також регулювання попиту та пропозиції на іпотечному ринку. Деякі з інструментів ринку іпотечного

кредитування обертаються також на страхових і фондових ринках.

Однією з головних проблем на шляху формування системи іпотечного кредитування є пошук фінансових ресурсів, а також наявність на ринку необхідних фінансових інструментів. Основними шляхами вирішення цієї проблеми є створення первинного і вторинного іпотечного ринку та створення повноцінного ринку іпотечних цінних паперів.

Розвиток іпотечного ринку зумовив появу нових видів діяльності на фондовому ринку – діяльності з управління іпотечним покриттям та діяльності із залучення коштів установників управління майном для фінансування об’єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю. Діяльність з управління іпотечним покриттям – діяльність, яку провадить управитель іпотечного покриття від свого імені за винагороду протягом визначеного строку на підставі договору про управління іпотечним покриттям, і яка передбачає представництво інтересів власників іпотечних облігацій, здійснення контролю за додержанням умов заміни іпотечних активів чи включення нових іпотечних активів до складу іпотечного покриття, здійснення контролю

за своєчасністю та повнотою здійснення емітентом платежів за звичайними іпотечними облігаціями, забезпечення відповідності іпотечного покриття вимогам законодавства, виконання інших функцій, визначених законодавством (п. 6 ч. 1 ст. 4 Закону України "Про державне регулювання ринку цінних паперів" від 30.10.1996 р.).

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, серед іншого, регулює діяльність з управління іпотечним покриттям – діяльність, що здійснюється управителем іпотечним покриттям від свого імені за винагороду протягом визначеного строку на підставі договору про управління іпотечним покриттям та передбачає представництво інтересів власників іпотечних облігацій, здійснення контролю за дотриманням умов заміни іпотечних активів чи включення нових іпотечних активів до складу іпотечного покриття, здійснення контролю за своєчасністю та повнотою здійснення емітентом платежів за звичайними іпотечними облігаціями, забезпечення відповідності іпотечного покриття вимогам законодавства та виконання інших функцій, визначених законодавством.

З метою регулювання цього сегменту фондового ринку регулятор у 2012 р. вирішив питання удосконалення системи розкриття інформації управителями іпотечним покриттям. Задля цього було прийнято рішення Комісії "Про затвердження Положення про порядок складання та подання адміністративних даних щодо діяльності управителями іпотечним покриттям" від 29.11.2012 р. № 1693, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 19.12.2012 р. за № 2117/22429; рішення Комісії "Про затвердження змін до Порядку та умов видачі ліцензії на провадження діяльності з управління іпотечним покриттям та її анулювання" від 07.02.2012 р. № 234, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28.02.2012 р. за № 327/20640, а також рішення Комісії "Про затвердження Ліцензійних умов провадження професійної діяльності на ринку цінних паперів – діяльності з управління іпотечним покриттям" від 07.02.2012 р. № 235, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 28.02.2012 р. за № 328/20641.

IV. Висновки

Таким чином, для вдосконалення механізмів державного регулювання банківського кредитування іпотечного ринку необхідно вирішити ряд проблем у правовій, політичній та економічній сферах. Основними заходами для цього є:

- системне законодавче регулювання всіх аспектів відносин за операціями з іпотечними фінансовими інструментами;

- підвищення рівня капіталізації банківської системи, що стимулюватиме первинний іпотечний ринок;
- посилення ефективності фінансових інструментів та ефектів від їх використання;
- відновлення стабільності на ринку нерухомого майна як запоруки безпеки та надійності іпотечних цінних паперів; вихід економіки країни з фінансової кризи та відновлення довіри до вітчизняного кредитора.

Перспективи подальших досліджень окресленої проблематики пов'язані з визначенням поняття та ознак фондового посередництва, ліцензійних вимог до фінансових посередників на фондовому ринку та особливостей господарських договорів, що укладаються у процесі здійснення посередницької діяльності на фондовому ринку.

Список використаної літератури

1. Бондар О.П. Використання інструментів державного регулювання банківського іпотечного кредитування в Україні / О.П. Бондар, Л.О. Стоянов // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 5. – С. 76–82.
2. Глухов А. Ипотечные облигации. Особенности нормативно-правового регулирования [Электронный ресурс] / А. Глухов // Юридическая практика. – 2007. – № 46 (516). – Режим доступа: <http://yurpractika.com/article.php?id=10008159>.
3. Іпотека – практика застосування: аналітичні матеріали. Практика застосування. Відповіді на питання. Зразки документів. Нормативні акти: збірка ст. – Х.: Страйд, 2004. – 528 с.
4. Квіт Н.М. Правовий режим іпотечних цінних паперів / Н.М. Квіт // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія Юридична: зб. наук. праць / гол. ред. В.Л. Ортинський. – Л.: ЛьвДУВС, 2009. – Вип. 1. – С. 114–123.
5. Милейко Я. Іпотечні цінні папери / Я. Милейко, А. Поплюйко // Цінні папери України. – 2004. – № 31 (319). – С. 6–7.
6. Милейко Я. Іпотечні цінні папери / Я. Милейко, А. Поплюйко // Цінні папери України. – 2004. – № 31 (319). – С. 6–7.
7. Отченаш К.Г. Проблеми розвитку іпотечних інструментів у системі страхування та недержавного пенсійного забезпечення / К.Г. Отченаш // Іпотечний ринок в Україні: проблеми стратегії розвитку: матер. Міжнар. наук.-практ. конфер. "Іпотечний ринок в Україні: проблеми стратегії розвитку" / К.Г. Отченаш. – К.: Академія, 2004. – С. 65–67.

Стаття надійшла до редакції 23.01.2014.

Калюга О.А. Влияние банковского ипотечного кредитования на развитие фондового рынка в Украине

В статье выделены ключевые проблемы рынка ипотечного кредитования и основные приоритетные направления по развитию рынка ипотечного кредитования в правовой, политической и экономической сферах, основными средствами которых являются: системное законодательное регулирование всех аспектов отношений по операциям с ипотечными финансовыми инструментами, повышение уровня капитализации банковской системы, усиление эффективности финансовых инструментов, восстановление стабильности на рынке недвижимого имущества, выход экономики страны из финансового кризиса и восстановление доверия к отечественному кредитору.

Ключевые слова: ипотечные облигации, ипотечные сертификаты, закладные, сертификаты фонда операций с недвижимостью, регулирование фондового рынка, деятельность по управлению ипотечным покрытием, рефинансирование, компенсации процентной ставки, жилищные кредиты.

Kalyuga O. The impact of bank mortgage on the development of the stock market in Ukraine

Building the mortgage market is an important and urgent task for the relentless way of reforming the economy of our country and the creation of adequate current requirements of the relevant financial market structure and institutional components. Despite the fact that today there is a great demand for mortgage loans from both the public and businesses, yet many theoretical and practical issues in this regard remain, which results in importance of the subject article. The purpose of this paper is to analyze the problematic issues of mortgage lending in Ukraine and identify effective state regulation of bank lending mortgage market.

Law of Ukraine "On Securities and the Stock Market" dated 23.02.2006 № 3480–IV identifies the mortgage-backed securities as a group of securities, in particular in paragraph 3 of Part 5 of Article. 3 of the Act contains a definition of "mortgage-backed securities – securities that were issued mortgage-backed secured (mortgage pool) and certifying the holder's right to receive from the issuer of their funds". By mortgage-backed securities include: a) mortgage bonds, b) mortgage certificates, c) Embedded, d) certificate's real estate transactions (FTT). Thus, during the operation of the mortgage market in Ukraine has formed an extensive system of financial instruments. Mortgage market uses both direct financial and additional tools. Most of them are tools to raise funds for the financing and refinancing of mortgage loans using mortgage collateral, mortgage insurance, and regulating the supply and demand in the mortgage market. Some of the tools of the mortgage market also traded on the insurance and capital markets. One of the main problems in the formation of the mortgage is finding the financial resources and the availability of the necessary financial market instruments. The main solution to this problem is to create primary and secondary mortgage market and create a full mortgage securities market, to improve state regulation of bank lending mortgage market should solve several problems in the legal, political and economic spheres. Prospects for future research outlined issues related to the definition and characteristics of the stock mediation, licensing requirements for financial intermediaries in the stock Market and economic agreements concluded in the course of mediation activities in the stock market.

Key words: mortgage bonds, mortgage certificates, mortgage, fund certificates of real estate, stock market regulation, management activities covering the mortgage, refinancing, interest rate compensation, housing loans.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АПК

У статті досліджено тенденції та особливості забезпечення економічної безпеки підприємств АПК. Визначено їх першорядні завдання з метою підвищення економічної ефективності виробництва та забезпечення економічного зростання. Обґрунтовано напрями виробничої та реалізаційної діяльності, що дадуть змогу забезпечити економічну безпеку в умовах вітчизняного ринку.

Ключові слова: економічна безпека, ризики, підприємства АПК, стратегічний стан, ринок.

I. Вступ

Незаплановані деформації в процесі функціонування та розвитку будь-якої з підсистем призводять до втрати економічної безпеки всією системою. Особливо небажаною є втрата стійкості функціонування і, тим більше, розвитку підприємствами агропромислового комплексу. Практика засвідчує, що вони не можуть впливати на ті фактори, які стосуються макроекономіки. У цих умовах основні джерела забезпечення економічної безпеки лежать у сфері мікроекономіки, тобто всередині самих підприємств. Саме тому важливо вміти своєчасно й достовірно діагностувати ознаки можливого нестійкого стану та визначати шляхи забезпечення економічного розвитку і стабільності підприємств АПК.

Останнім часом багато вітчизняних і зарубіжних учених досліджують різні аспекти концепції економічної безпеки підприємств. Проблемі забезпечення макроекономічної рівноваги, стійкого економічного зростання та економічної безпеки підприємств приділено значну увагу в працях А. Алабугіна, Л. Баластрика, Б. Букринського, В. Гейця, С. Гливенка, Т. Діліка, Л. Мельника, І. Недіна, Є. Сухіна, І. Рейфа, А. Урсула, О. Федоніна, Б. Харічкова та інших економістів. При цьому дослідження економічної безпеки особливо актуальне для підприємств аграрного сектору економіки. У сучасних умовах діяльності в АПК є достатньо ризикованим видом підприємництва, інвестиції в аграрний сектор (особливо в тваринництво) мають тривалий термін окупності й невисоку норму прибутку. Тому будь-які реальні підходи до зниження ризиків господарювання підприємств АПК заслуговують на відповідну увагу.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в дослідженні тенденцій та особливостей забезпечення економічної безпеки підприємств АПК, обґрунтуванні спрямувань їх виробничої та реалізаційної діяльності, які забезпечують економічну безпеку в умовах вітчизняного ринку.

III. Результати

Економічну безпеку залежно від масштабів об'єкта дослідження можна розглядати на національному, регіональному, галузевому рівнях або на рівні окремого підприємства. Усі ці рівні певним чином взаємозв'язані. Економічна безпека підприємства є комплексним поняттям. Тому при дослідженні рівня і чинників економічної безпеки потрібно враховувати як внутрішньогосподарське становище підприємства, так і вплив зовнішнього середовища. Забезпечення економічної безпеки повинно визначатися за рівнем поліпшення або погіршення ключових економічних показників діяльності підприємства протягом певного періоду його функціонування [4].

Економічна безпека як процес передбачає пошук економічно безпечних напрямів розвитку підприємства в усіх сферах його діяльності (виробничій, комерційній та фінансовій). Ключову роль у пошуку таких шляхів має відігравати поточне та середньострокове планування діяльності підприємства, яке здійснюється на підставі системи моніторингу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, що ефективно функціонує.

З іншого боку, економічна безпека підприємства характеризує стан корпоративних ресурсів і можливостей, при якому гарантоване найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та пристосування до внутрішніх і зовнішніх негативних дій.

Основною проблемою сільського господарства є неефективне виробництво. Першорядним завданням аграрного сектору на першому етапі (до 2015 р.) є підвищення економічної ефективності виробництва, забезпечення економічного зростання. Для цього необхідно:

- усеосяжне сприяння розвитку наукових досліджень за пріоритетними напрямками й істотне посилення роботи з їх використання у виробництві;
- розвиток конкурентних переваг АПК, що базуються, перш за все, на використанні природно-кліматичних чинників (молочне і м'ясне скотарство, льонарство, картоплярство тощо);
- зміцнення матеріально-технічної бази сільського господарства, його технічна модернізація і перехід на цій основі на сучасні високопродуктивні, ресурсозбежні технології;
- ефективне використання виробничого потенціалу й ресурсів;
- концентрація ресурсів і засобів на пріоритетних напрямках і високоокупних видах виробництва;
- значне зростання врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин;
- удосконалення цінової політики, усунення цінового диспаритету;
- трансформація неефективних підприємств АПК у нові ринкові структури;
- створення умов, у яких можуть ефективно працювати як колективні підприємства, так і індивідуальний сектор;
- реалізація цільових програм підтримки сільського господарства за рахунок держбюджету;
- стимулювання експорту продукції.

У подальшій перспективі розвиток аграрних відносин буде орієнтований на велике й середнє товарне виробництво в поєднанні з дрібним приватним господарством [2]. Зростання питомої ваги фермерських господарств у загальному землекористуванні прогнозується до 10% за рахунок розширення земельних угідь через оренду земельних часток тих власників, які не бажають займатися підприємницькою діяльністю.

Пріоритетним напрямом інституційних перетворень в АПК, покликаним подолати

існуючу роз'єднаність товаровиробників і об'єднати їх економічні інтереси, повинен стати розвиток кооперації й інтеграції на базі підприємств з виробництва, переробки і збуту сільськогосподарської продукції, створення продуктивних спеціалізованих і багатогалузевих агропромислових формувань у вигляді аграрно-промислових груп, холдингів, асоціацій, до складу яких можуть входити і фінансові структури, які в деяких випадках можуть створюватися самими учасниками. Ці організації повинні стати стрижнем організаційної структури АПК й охопити більшість фермерських господарств [5].

Важливим напрямом розвитку сільського господарства може стати інтенсифікація виробництва на основі модернізації виробничо-технічної бази й упровадження досягнень науково-технічного прогресу. Необхідно забезпечити перехід на нові технології, здатні понизити виробничі навантаження на природне середовище. Системно-комплексне переоснащення галузі високопродуктивними машинами й агрегатами нового покоління забезпечить значне зростання продуктивності праці та економію матеріальних ресурсів, що сприятиме збереженню біологічної рівноваги [7].

Також мають передбачатися нові підходи до соціального розвитку села [1]. У стратегічному плані село повинно розглядатися не тільки як агропромислова сфера, а і як соціально-територіальна підсистема, що виконує широкий спектр народногосподарських функцій (демографічних, культурних, рекреаційних, природоохоронних тощо) [3].

Великий вплив на стан економічної безпеки підприємства справляють суб'єкти, з якими воно вступає у взаємодію в процесі своєї діяльності. Такими суб'єктами можуть бути постачальники ресурсів, постачальники послуг, фінансові установи, замовники і покупці продукції, органи державного управління.

Розгляд економічної безпеки підприємства як мети його діяльності належить до ключових стратегічних цілей функціонування господарюючого суб'єкта. Для забезпечення стратегічного стану економічної безпеки керівництво підприємства має вирішувати відповідні завдання (рис. 1).

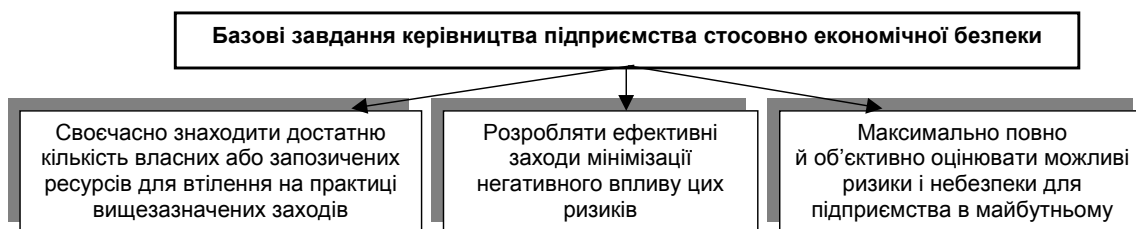


Рис. 1. Завдання, які потрібно вирішувати першочергово з метою забезпечення економічної безпеки підприємств АПК

Вирішення цієї проблеми дасть змогу досягти певного рівня економічної безпеки підприємств АПК і зайняти вигідну нішу на ринку. Підвищення рівня економічної безпеки в досліджуваних підприємствах можна досягти за рахунок замкнутого циклу виробництва продукції [6]. При цьому інтеграція виробництва дає їм можливість здобути ряд таких переваг:

- залучення досвідчених фахівців (у галузі менеджменту);
- ефективне використання ресурсного потенціалу, широкозахватних агрегатів, що виявляється у сфері фінансування (пільгові кредити й дотації, залучення приватних інвестицій у сфері виробництва тощо);
- велика маневреність власного капіталу, раціоналізація використання ресурсного потенціалу, інтенсифікація і диверсифікація виробництва;
- можливість формування великих за обсягом партій, вихід на експорт (у галузі систем збуту).

Головна мета забезпечення економічної безпеки підприємств АПК полягає у створенні конкурентоспроможної високотехнологічної продукції на основі впровадження сучасних ресурсосбережних і екологічно без-

печних технологій. Для переходу до стійкого розвитку в аграрно-промисловому комплексі передбачено ефективне використання всіх видів ресурсів на основі застосування екологічно чистих технологій.

Пріоритетний розвиток передбачає випуск наукоємних, експортоорієнтованих та імпортозаміщувальних видів продукції, а також споживчих товарів і продукції, що виготовляється на основі власних сировинних ресурсів. На період до 2020 р. поставлено завдання переходу до ефективного функціонування агропромислового комплексу з урахуванням забезпечення економічної безпеки підприємств АПК. Цільові орієнтири цього етапу зорієнтовані на систематичне нарощування:

- обсягу продажів;
- випуску продукції, що відповідає світовим стандартам;
- забезпечення рівня рентабельності не нижче ніж 20% в АПК та по промисловості в цілому.

Спрямування виробничої та реалізаційної діяльності, що забезпечують економічну безпеку підприємств АПК з урахуванням цих орієнтирів, наведено на рис. 2.

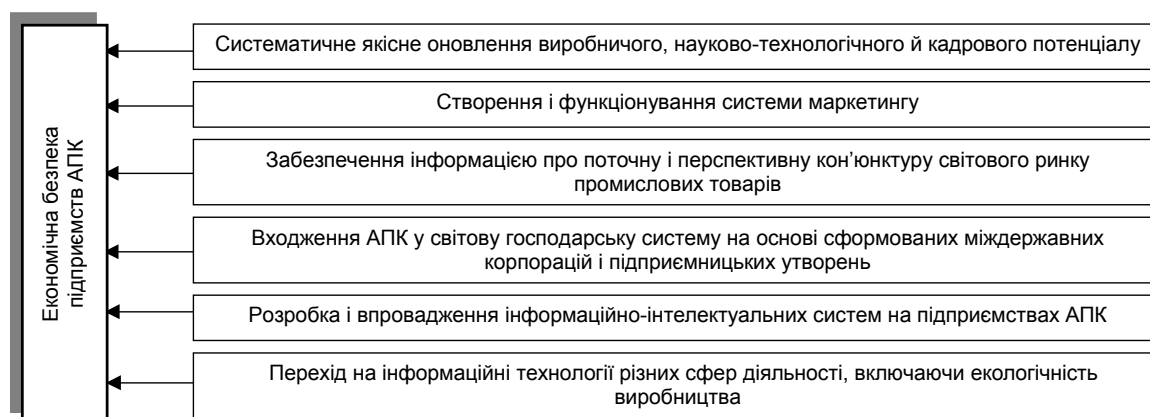


Рис. 2. Спрямування діяльності підприємств АПК, що забезпечують економічну безпеку

Слід мати на увазі, що неможливо вирішити наявні економічні проблеми поетапно, тобто подолати спочатку економічну кризу, а потім приступити до вирішення економічних проблем підприємств АПК. Підтримуючи цю позицію та розвинувши її, відзначимо, що вдосконалення технологічних процесів обов'язково має супроводжуватися вдосконаленням системи управління підприємством. Це означає, що управління підприємством повинно будуватися на основі збалансованого розв'язання різних економічних проблем, знаходження оптимального співвідношення між необхідністю забезпечення економічної безпеки й економічної ефективності діяльності підприємств АПК, тобто на принципах традиційної концепції сталого розвитку.

Використовуючи відповідні діагностичні інструменти, система управління, зорієнтована на забезпечення економічного розвитку та ста-

більності підприємств АПК, повинна адекватно реагувати на вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, створюючи сприятливі умови для перспективного розвитку. Очевидно, що можливість досягти сталого розвитку буде залежати від досконалості функціонування спеціального економічного механізму забезпечення цих умов, що є активною частиною системи управління економічною безпекою підприємств.

У цілому механізм забезпечення економічної безпеки АПК можна розглядати як складову комплексного механізму управління його підприємствами. Він повинен включати всі елементи, що зможуть гарантувати відносну незалежність у вирішенні поставленої проблеми. При цьому критерії, чинники, методи й ресурси підприємств повинні забезпечувати досягнення поставленої мети. Усі перелічені елементи

мають бути узгоджені між собою, інакше механізм не зможе ефективно функціонувати.

IV. Висновки

У процесі проведення дослідження тенденцій та особливостей забезпечення економічної безпеки підприємств АПК встановлено, що на сьогодні основною проблемою сільського господарства є неефективне виробництво. Відповідно, у перспективі розвиток аграрних відносин повинен бути орієнтований на велике й середнє товарне виробництво в поєднанні з дрібним приватним господарством. Визначено першорядні завдання підприємств з метою підвищення економічної ефективності виробництва та забезпечення економічного зростання АПК. Обґрунтовано напрями забезпечення економічної безпеки підприємств досліджуваної галузі вітчизняної економіки.

Список використаної літератури

1. Актуальные проблемы устойчивого развития / под общ. ред. И.В. Недина, Е.И. Сухина. – К. : Знание, 2003. – 512 с.
2. Баластрик Л.О. Проблемы удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємствами / Л.О. Баластрик, Л.В. Транченко // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. – К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2005. – Вип. 7. – С. 188–194.
3. Гливенко С.В. Влияние качественно-количественных характеристик исходной информации на прогнозирование экономических процессов / С.В. Гливенко // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – Суми : Вид-во СумДУ, 2009. – Вип. 24. – С. 159–163.
4. Долішній М.І. Економічний розвиток і екологічна безпека: шлях України / М.І. Долішній, В.С. Кравців // Проблеми сталого розвитку України. – К. : БМТ, 2008. – С. 69–80.
5. Мельник Л.Г. Экономика развития : монография / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 662 с.
6. Раевнева Е.В. Управление развитием предприятия: методологический аспект / Е.В. Раевнева // Бизнес Информ. – 2012. – № 3. – С. 49–54.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2007. – 338 с.

Стаття надійшла до редакції 17.02.2014.

Коринев В.Л. Тенденции и особенности обеспечения экономической безопасности предприятий АПК

В статье исследованы исследовании тенденции и особенности обеспечения экономической безопасности предприятий АПК. Определены первостепенные их задания с целью повышения экономической эффективности производства и обеспечения экономического роста. Обоснованы направления производственной и реализационной деятельности, которые дадут возможность обеспечить экономическую безопасность в условиях отечественного рынка.

Ключевые слова: экономическая безопасность, риски, предприятия АПК, стратегическое состояние, рынок.

Koriney V. Tendencies and features are providing of economic safety of enterprises of AIC

Economic safety as a process assumes the search economic safe directions of development of enterprise in all spheres of his activity (production, commercial and financial). Key role in the findpath such must have the current and medium-term planning of activity of enterprise which is carried out on the basis of the effectively functioning system of monitoring of internal and external environment of enterprise.

From other side, economic safety of enterprise characterizes by itself the state of corporate resources and possibilities, at which most effective their use is guaranteed for the stable functioning and adaptation to internal and external negative actions.

In a subsequent prospect development of agrarian relations will be on large and middle commodity production in combination with the shallow private economy. By the priority direction of інституційних transformations in ank, called to overcome existent disconnected of commodity producers and to unite their economic interests, development of cooperation and integration must become on the base of enterprises on production, processing and sale of agricultural product. It is necessary to provide transition on new technologies which are able to reduce the production loading on a natural environment.

Consideration of economic safety of enterprise, as purpose of his activity, behaves to the key strategic aims of functioning of being subject in charge. The decision of this problem will allow to attain certain economic strength security of enterprises of ank and to occupy an advantageous niche at the market.

Increase of economic strength security in the explored enterprises it is possible to attain due to the reserved cycle of production of goods the primary objective of providing of economic safety of enterprises of ank consists in creation of competitive hi-tech products on the basis of introduction of modern ресурсосберегающих and ecologically safe technologies. For transition to steady development in a аграрно-промисловому complex is foreseen effective the use of all types of resources on the basis of application ecologically clean technologies.

Key words: economic safety, risks, enterprises of AIC, strategic state market.

УДК 338.48

Ю.В. Иванова

доцент

Л.А. Зенюк

доцент

УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье исследованы различные средства коллективного и индивидуального размещения в Республике Беларусь, а также рассмотрены тенденции развития ресторанной индустрии.

Ключевые слова: индустрия гостеприимства, туризм, гостиничный бизнес, ресторанная индустрия.

I. Вступление

Закон Республики Беларусь "О туризме" от 25.11.1999 г. № 326-З [5] рассматривает туристическую индустрию как "совокупность объектов для размещения туристов, транспортных средств, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов оздоровительного, делового, познавательного и иного назначения, используемых для удовлетворения потребностей туристов, экскурсантов, возникающих во время совершения туристического путешествия и (или) в связи с этим туристическим путешествием". В Беларуси 2014 год объявлен Годом гостеприимства.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 373 утверждена "Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы" от 24.03.2011 г. [2]. Данная Государственная программа разработана для обеспечения вклада туристической индустрии в решение следующих общенациональных задач:

- создание условий для динамичного и устойчивого экономического роста за счет высоких темпов развития туристической индустрии;
- повышение уровня жизни населения через доступность туристических услуг, обеспечение занятости и роста доходов жителей нашей страны;
- рост конкурентоспособности белорусской экономики путем повышения привлекательности страны как туристического направления;

- обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов за счет увеличения доли туризма в валовом внутреннем продукте. В соответствии с прогнозными показателями развития туризма в Республике Беларусь в 2011–2015 гг. планируется, что к 2015 г. по сравнению с 2010 г. увеличатся:
- туристические прибытия (служебные, туристические и частные поездки) более чем в 1,6 раза;
- количество организованных туристов, посетивших Республику Беларусь, более чем в 1,6 раза;
- экспорт туристических услуг (по методологии Белстата) в 3,5 раза;
- выручка от оказания туристических услуг субъектами туристической деятельности в 2 раза. Согласно программе, экспорт туристических услуг к 2015 г. должен вырасти в 3,5 раза и составить 510 млн долл. США, предусмотрено существенное сокращение доли бюджетного финансирования. Так, только на 18% программа будет финансироваться из бюджета, остальное составят средства из внебюджетных источников. Большое внимание уделено гостиничному направлению, особенно отельному сектору г. Минска, который в 2014 г. должен принять чемпионат мира по хоккею.

Создание современной индустрии туризма невозможно без предприятий гостиничного и ресторанного хозяйства. Сегодня индустрия гостеприимства представляет собой мощнейшую систему и важнейшую составляющую туризма.

Отечественные авторы [4] определяют индустрию гостеприимства как предпринимательскую деятельность на рынке услуг, связанную с приемом и обслуживанием гостей. Существует мнение, что английское слово "hospitality" (гостеприимство) происходит от старофранцузского "hospice", что означает странноприимный дом.

Следует отметить, что понятие индустрии гостеприимства является более узким, чем сфера услуг, и включает в себя: сектор средств размещения, сектор предприятий питания, сектор развлечения, досуга, спорта.

II. Постановка задачи

Цель статьи – исследование развития индустрии гостеприимства в Республике Беларусь.

III. Результаты

Гостиничная индустрия в настоящее время является не только основным звеном индустрии гостеприимства, но и основой всей туристической сферы.

В Республике Беларусь наблюдается активное развитие гостиничного бизнеса. Это обусловлено проводимыми работами по

повышению конкурентоспособности туристической индустрии. Требования, предъявляемые к гостиницам, постоянно совершенствуются, приводятся в соответствие с международными стандартами и запросами потребителей, что способствует созданию в Республике Беларусь конкурентоспособного национального туристического продукта.

Индустрию гостеприимства Республики Беларусь составляют различные средства коллективного и индивидуального размещения: гостиницы, гостиничные комплексы, мотели, кемпинги и др.

Количество гостиниц и аналогичных средств размещения в Республике Беларусь за рассматриваемый период выросло с 279 ед. в 2005 г. до 471 ед. в 2012 г. Основным средством размещения в Республике являются гостиницы. Число гостиниц в Республике Беларусь увеличилось на 93 ед. (с 256 ед. в 2005 г. до 352 ед. в 2012 г.). Подробные сведения о распределении гостиниц и аналогичных средств размещения представлены в табл. 1.

Таблица 1

Распределение гостиниц и аналогичных средств размещения в Республике Беларусь

	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Число организаций всего, ед.	279	331	359	444	471
в том числе гостиницы и гостиничные комплексы	256	331	310	349	352
мотели	2	1	3	2	2
другие виды	21	33	46	93	117

Источник: собственная разработка по данным [4, с. 28; 6, с. 45].

В Республике Беларусь принята европейская система звезд. Наличие звезд в гостиницах Беларуси должно быть подтверждено сертификатом соответствия.

В республике проводится сертификация и классификация гостиниц на категории от одной до пяти звезд, мотелей – от одной до четырех звезд.

Классификация гостиниц существует с 2000 г. С 15 июля 2008 г. в Республике Беларусь введено обязательное подтверждение соответствия (сертификация) услуг проживания гостиниц и мотелей, заявленных к оценке по категориям, установленным ГОСТ 28681.4–95 "Туристско-экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц" [3]. Классификация гостиниц основана на

комплексе требований к зданию и прилегающей к нему территории, техническому оборудованию гостиниц, оснащению, номерному фонду, общественным помещениям, помещениям для предоставления услуг питания, оказываемым в гостинице услугам, персоналу и его подготовке, вопросам безопасности пребывания клиентов в гостинице и сохранности их имущества, охране окружающей среды. Первой гостиницей, прошедшей сертификацию и получившей категорию три "звезды" в Республике Беларусь, в 2000 году стала гостиница "Нафтан" (г. Новополоцк) [1].

Сертификация и классификация гостиниц в республике является добровольной для тех, кто работает "без звезд".

Таблица 2

Распределение гостиниц и гостиничных комплексов

Гостиницы и гостиничные комплексы	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Гостиницы и гостиничные комплексы, в том числе по категориям	256	297	310	349	352
*****	-	1	2	2	2
****	2	3	3	3	3
***	6	20	31	24	25
**	-	2	4	5	7
*	-	2	3	-	1
без категории	248	269	267	315	314

Источник: собственная разработка по данным [6, с. 28; 8, с. 45].

Число гостиниц и гостиничных комплексов по областям Республики Беларусь представлено в табл. 3 (согласно данным

Национального статистического комитета Республики Беларусь по состоянию на конец 2013 г.).

Таблица 3

Гостиницы и гостиничные комплексы по областям и г. Минску в 2012 г.

	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	г. Минск	Минская область	Могилевская область
Гостиницы и гостиничные комплексы, в том числе по категориям	63	54	51	48	27	64	45
*****	-	-	-	-	2	-	-
****	-	1	-	-	2	-	-
***	2	4	4	4	8	-	3
**	2	1	-	-	1	1	2
*	-	-	-	-	-	1	-
без категории	59	48	47	44	14	62	40

Источник: [6, с. 33].

К недостаткам принятой системы классификации гостиниц в Республике Беларусь следует отнести низкий уровень гибкости, практически исключающий из претендентов на получение “звездного” статуса большинство гостиниц в отдаленных городах. Жесткие ограничения по площади номеров, вестибюлей и пр. могут потребовать значительных вложений в реконструкцию помещений.

За основной критерий в системе классификации принят уровень комфорта, предоставляемого гостиницей, что было бы оправ-

дано при несколько меньшей дифференциации потребностей и клиентских ожиданий. Так, для гостиниц делового назначения существенным фактором может быть наличие бизнес центра и конференц-зала, а для гостиниц, специализирующейся на отдыхе, подобные услуги необязательны.

Основным показателем уровня спроса на гостиничном рынке служит загрузка номеров (динамика данного показателя представлена на рис. 1).

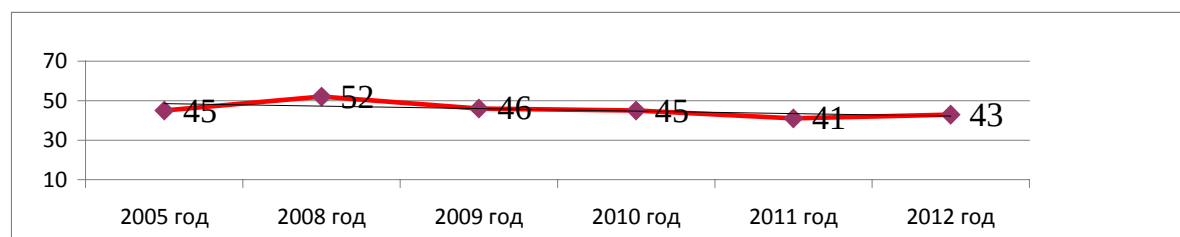


Рис. 1. Динамика средней загрузки, %

Источник: собственная разработка автора на основе [6; 8]

Следует отметить, что в Республике Беларусь в период до 2008 г. наблюдалась положительная тенденция роста средней загрузки номеров. Так, в 2008 г. данный показатель составил 52% (в Европе коэффициент заполняемости колеблется от 62,3 до 68,9%), однако в течение 2009–2011 гг. показатель уменьшился до 41%. Это связано с тем, что заметно сократилось и количество зарубежных туристов, а также сроки их пребывания в Республике. Все это, в свою очередь, сказалось на уровне загрузки гостиниц.

Результатом деятельности гостиницы является создание соответствующих условий для временного проживания в ней.

Важным показателем, который позволяет дать оценку возможности использования номерного фонда и характеризует количество гостиничных мест, является единовременная вместимость средств размещения.

Проанализируем единовременную вместимость средств размещения по областям Республики Беларусь (табл. 4).

Таблица 4

Единовременная вместимость средств размещения по областям и г. Минску, мест

Области	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Республика Беларусь	23 504	25 689	26 673	28 957	28 452
Брестская область	3 193	3 604	4 123	4 198	4 086
Витебская область	3 103	3 399	3 599	3 840	4 072
Гомельская область	3 923	3 541	3 636	4 600	4 536
Гродненская область	2 015	2 181	2 232	2 642	2 629
г. Минск	5 000	5 606	5 417	5 982	5 517
Минская область	3 823	4 304	4 417	4 556	4 519
Могилевская область	2 447	3 054	3 249	3 139	3 093

Источник: [6, с. 29; 8, с. 46].

Положительная динамика роста количества подобных организаций отмечена в г. Минске, Минской области, Гомельской области, Гродненской области.

В настоящее время в Республике Беларусь отмечается устойчивая тенденция развития ресторанной индустрии. В последние годы в республике наблюдается рост количества предприятий, ориентированных на национальную белорусскую кухню. Также

развивается сеть предприятий, специализирующихся на национальных кухнях народов мира.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, общая численность организаций общественного питания с 2011 г. по 2012 г. увеличилась на 0,3% с 12029 до 12065 ед., а общее количество мест увеличилось на 0,6% и составило 749,3 тыс. мест.

Таблица 5

**Наличие объектов общественного питания по областям и г. Минску
(на конец года, единиц)**

Области	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Республика Беларусь	10 531	11 651	11 965	12 029	12 065
Области:					
Брестская	1 476	1 709	1 713	1 764	1 714
Витебская	1 612	1 704	1 742	1 764	1 742
Гомельская	1 780	1 871	1 932	1 938	1 959
Гродненская	1 204	1 271	1 279	1 246	1 264
г. Минск	1 501	1 806	1 930	2 012	2 046
Минская	1 619	1 774	1 753	1 752	1 785
Могилевская	1 339	1 516	1 616	1 553	1 555

Источник: [7, с. 108].

Из табл. 5 видно, что самые низкие темпы роста организаций общественного питания – в Могилевской области: 0,1% с 1553 ед. в 2011 г. до 1555 ед. в 2012 г. В Брестской области отмечен темп сокращения организаций общественного питания с 1764 до 1717, а количество мест на 0,8% – с

110,3 тыс. в 2011 г. до 109,4 тыс. в 2012 г. Также количество организаций общественного питания сократилось в Витебской области с 1764 до 1742.

В табл. 6 представлены данные о числе посадочных мест в объектах общественного питания по областям и г. Минску.

Таблица 6

**Число посадочных мест в объектах общественного питания по областям и г. Минску
(на конец года, тыс. мест)**

Области	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Республика Беларусь	689,9	723	741,0	744,5	749,3
Области:					
Брестская	97,7	105,8	106,9	110,3	109,4
Витебская	91,7	93,1	95,0	96,3	96,8
Гомельская	117,6	118,6	123,5	124,6	125,1
Гродненская	80,5	81,2	82,2	83,1	84,6
г. Минск	115,9	124,2	129,4	132,9	133,9
Минская	104,8	114,6	116,3	111,6	112,2
Могилевская	81,7	86,5	87,7	85,7	87,3

Источник: [7, с. 109].

IV. Выводы

В Республике Беларусь наблюдается активное развитие индустрии гостеприимства. Это обусловлено проводимыми работами по повышению конкурентоспособности туристической индустрии.

Несмотря на развитие индустрии гостеприимства в Республике Беларусь, следует отметить, что существует ряд проблем: нехватка качественных мест для размещения гостей, состояние номерного фонда и материально-технической базы отелей, количество и качество предлагаемых услуг, подготовка персонала.

Таким образом, социально-культурный сервис в современных условиях включает туризм и гостеприимство. В связи с ростом числа туристов должен и дальше развиваться гостиничный бизнес как часть индустрии гос-

теприимства. Необходимо разрабатывать и совершенствовать туристическую деятельность в стране, открывать новые гостиницы, так как туристический поток требует как количественных, так и качественных изменений.

Список использованной литературы

1. Беларуский государственный институт стандартизации и сертификации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belgiss.org.by>. – Дата доступа: 01.02.2013.
2. Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Управление спорта и туризма Мингорисполкома. – 2013. – Режим доступа: http://minsksport.by/ru/programma_razvitiya. – Дата доступа: 25.12.2013.

3. ГОСТ 28681.4-95 "Туристско-экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infopravo.by.ru/fed1996/ch06/akt20658.shtm>. – Дата доступа: 22.01.2014.
4. Ефимова О.П. Экономика гостиниц и ресторанов : учеб. пособ. / О.П. Ефимова, Н.А. Ефимова, Т.А. Олифиренко ; под ред. Кабушкина. – 4-е изд., стер. – Минск : Новое знание, 2008. – 392 с.
5. О туризме : Закон Респ. Бел., 25.11.1999 г. № 326-3 [Электронный ресурс] / в ред. Закона Респ. Беларусь от 22.01.2011 г. // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – 2013. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=N19900326&p2={NRA}>. – Дата доступа: 10.12.2013.
6. О развитии туризма, деятельности туристических организаций и коллективных средств размещения за 2012 г. : статист. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 46 с.
7. Розничная торговля и оптовая торговля в Республике Беларусь : статист. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 192 с.
8. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь : статист. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь ; [редкол. : Е.А. Кухаревич (председатель и др.). – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. – 130 с.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2014.

Іванова Ю.В., Зенюк Л.А. Тенденції розвитку індустрії гостинності в Республіці Білорусь

У статті досліджено різні засоби колективного й індивідуального розміщення в Республіці Білорусь, а також розглянуто тенденції розвитку ресторанної індустрії.

Ключові слова: індустрія гостинності, туризм, готельний бізнес, ресторанна індустрія.

Ivanova J., Zeniuk L. Trends development of hospitality industry in Belarus

The article explores various means of collective and individual accommodation in the Republic of Belarus, as well as development trends discussed the restaurant industry.

The notion of hospitality is narrower than the scope of services. The hospitality industry is one of the most important businesses in the world. The hotel industry is currently not only the main link of the hospitality industry, but also the foundation of the entire tourism sector.

In Belarus, the trend growth in the number of hotels, the number of outstanding individuals. Hospitality industry of Belarus is based on various means of collective and individual accommodation: hotels, hotels, motels, camping, etc. In the republic the certification and classification of hotels by categories.

The disadvantages of the accepted system of classification of hotels in Belarus should include a low level of flexibility. The main indicator of the level of demand in the hotel market is the Boot Room. The result of the hotel is the creation of appropriate conditions for temporary residence there.

Currently, the Republic of Belarus, the trend toward the development of the restaurant industry.

Need to develop and improve tourism activities in the country, to open new hotels as tourist flow requires both quantitative and qualitative changes.

Key words: hospitality business, tourism sector, hotels, restaurant industry.

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**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 файлу 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.