

Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2014 р., № 6 (81)



Науково-виробничий журнал

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

Головний редактор:

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

Редакційна колегія:

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

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

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

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

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

Ю. С. 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. Корінєв, 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. Покатасва, 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**

Технічні редактори: **Н. А. Ананьїна**, **Ю. В. Волошина**,
О. В. Дрига

Дизайнер обкладинки: **Я. В. Зоська**

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових
видань згідно з наказом МОН
від 06.11.2014 р. № 1279

Засновник:

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

Видавець:

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

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
26 листопада 2014 р., протокол № 4

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, 70Б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 22.10.2014.
Підписано до друку 04.12.2014.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 19-15Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>В. Г. Маргасова</i> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	4
<i>Л. К. Феоданов</i> НЕРИНКОВІ ТЕОРІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ СРСР	10
<i>А. С. Чкан</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	17

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>Т. В. Гургула</i> ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	22
<i>І. В. Кочнова</i> РОЗВИТОК МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	26
<i>С. Ю. Хамініч, В. М. Заріцька</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ У СКЛАДНИХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ	31
<i>М. В. Цап</i> МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ДЕРЖАВНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ	35

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>М. М. Єрмошенко</i> УРАХУВАННЯ ЦІНОВОЇ ЧУТЛИВОСТІ СПОЖИВАЧІВ ПРИ ФОРМУВАННІ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	41
<i>О. Ю. Ємельянов, О. Б. Курило, Т. О. Петрушка</i> ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ БЕНЧМАРКІНГУ ВИТРАТ	46
<i>В. Л. Корінець, Д. О. Мартиненко</i> СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА КЛАСТЕРНІЙ ОСНОВІ.....	52
<i>Ю. Г. Лелі</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	57
<i>І. А. Нечаєва, Є. В. Горлов</i> УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЮВАННЯМ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	61
<i>Т. О. Пожусєва</i> ОБГРУНТУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	67
<i>В. М. Порожня</i> КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ЕКСПРЕСНОГО АНАЛІЗУ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ДЕРЖАВИ ЗАЛЕЖНО ВІД НАЯВНОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	72
<i>Г. І. Тивоненко</i> АНАЛІЗ ВАРТОСТІ ВЕЛИЧИНИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО ЗМІНИ	81

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>Н. М. Давидкова</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК НА РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	87
--	----

<i>Л. А. Зенюк, Ю. В. Иванова</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ, ОТРАЖАЮЩИЙ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ.....	91
<i>Т. Д. Косова, І. Ю. Тарасов</i> ПРУДЕНЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ.....	94
<i>Е. В. Косова</i> ФОРМАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ БАНКІВ.....	100
<i>Г. Ю. Кучерова, С. В. Черкашина</i> СОЦІАЛЬНА ВІДДАЧА ПОДАТКІВ.....	105
<i>І. Ю. Підоричева, В. І. Ляшенко, Н. В. Осадча</i> ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖІ НАУКОВИХ ПАРКІВ ЯК ПОЛЮСІВ ЗРОСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ ПРИДНІПРОВСЬКОГО РЕГІОНУ).....	111
<i>П. П. Самофалов</i> ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	122
<i>І. М. Цуркан, І. Ю. Герасимова</i> ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	127
ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	
<i>І. М. Сачовський</i> ДО ПИТАНЬ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	133
ПРОБЛЕМИ НАУКИ Й ОСВІТИ	
<i>А. А. Зінченко, О. Г. Тягушева</i> ВЗАЄМОДІЯ В МЕЖАХ НАУКОВО-ОСВІТНЬОГО КОМПЛЕКСУ ЯК ОСНОВА ЗБІЛЬШЕННЯ ПОПИТУ АБІТУРІЄНТІВ НА ОСВІТНІ ПОСЛУГИ.....	140
ДО УВАГИ АВТОРІВ	147

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розкрито потенціал системно-синергетичного підходу при формуванні системи стратегічного забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці. Визначено сутність, структуру та властивості системи, розглянуто її функції, методи, інструменти та ресурсне забезпечення, що розкриває теоретико-методологічний базис забезпечення стійких взаємозв'язків між елементами економічної безпеки як цілісної складної відкритої системи. Основними принципами цілісності національної економіки як системи є взаємозалежності її елементів і орієнтація на забезпечення стійкості.

Ключові слова: стійкість економіки, економічна безпека, системно-синергетичний підхід, система стратегічного забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці.

I. Вступ

Основним завданням формування системно-синергетичного підходу до системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці є вироблення аксіоматики, яка характеризує сферу й умови його застосування, а також вибір економіко-математичного апарату дослідження. При цьому технології прикладного застосування системно-синергетичного підходу, що включає сукупність правил для використання методів системного аналізу при визначенні показників ефективності та ризиків виконання цільової програми і названі ключовими системними технологіями [2], є найбільш ефективними для дослідження системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці. Ці технології мають відповісти на такі питання: як сформувати програму та врахувати всі необхідні її компоненти; як визначити числові значення показників діяльності; як подати всю необхідну й достатню інформацію особі, яка приймає відповідне рішення; як визначити реалізованість кожного компонента програми; як підвищити кваліфікацію виконавців програми?

II. Постановка завдання

Метою статті є побудова системи стратегічного забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці на основі системно-синергетичного підходу, що завдяки об'єднанню компонентів зумовлює появу нової інтегративної (синергетичної) властивості проектованої системи.

Сучасна національна економіка значну увагу приділяє проблемам стійкості економі-

чних систем, що стало об'єктом досліджень відомих учених: В. Благодатного, В. Вітлінського, С. Дятлова, А. Завгороднього, Б. Карпінського, І. Лук'яненко, В. Леонтьєва, О. Ляпунова, Ф. Ларрена, С. Онишко, М. Соколова, О. Селіщева, Дж. Сакса, О. Теліженка, В. Трояновського, О. Чимітової, М. Фоміна, С. Фішера, Дж. Хікса та ін.

Проблеми економічної безпеки широко актуалізуються у працях вітчизняних науковців: О. Алімова, О. Барановського, З. Варналія, Т. Васильцева, О. Власюка, А. Гальчинського, В. Геєця, М. Єрмошенка, В. Микитенка, Г. Пастернак-Тарануценка, А. Сухорукова, Ю. Харазішвілі, С. Шкарлета, В. Шлемка; а також зарубіжних: Л. Абалкіна, С. Дойла, Є. Олейникова, В. Сенчагова, В. Тамбовцева, В. Панькова та ін.

III. Результати

Системно-інтегративний аспект передбачає виділення системоутворювальних механізмів, що забезпечують при об'єднанні компонентів появу нової інтегративної (синергетичної) властивості проектованої системи. Встановлення системоутворювального механізму є одним з визначальних моментів використання системного підходу до проектування будь-яких систем. Не викликає сумніву те, що системно-синергетичний підхід є складною частиною загальнонаукового підходу, методом постановки завдань, метою якого є створення методів і засобів дослідження складних за своєю організацією об'єктів. У його основі – діалектичний взаємозв'язок аналізу та синтезу (прикладна діалектика). Зауважимо, що сутність системно-синергетичного підходу як методології наукового пізнання полягає в розгляді об'єкта як системи з єдиних позицій цілі-

сності, що дає змогу аналізувати екзо- та ендогенні зв'язки й економічні відносини, виявляти закономірності та взаємозв'язки, враховувати вплив факторів, зміна яких призводить до виявлення найкращих способів досягнення цілі. При цьому системно-синергетичний підхід у забезпеченні стійкості економіки до загроз економічній безпеці дає можливість розглядати їх як складну систему взаємопов'язаних елементів і визначити сукупність принципів, законів функціонування та розвитку цієї системи.

Важливим аспектом функціонування оригінальної системи стратегічного забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці (ССЗСЕ_{ЕБ}), з погляду синергетики, є питання інтенсивності впливу факторів, які можуть вивести її до точки біфуркації. Як уже зазначалося, у нестабільному стані навіть найменший вплив може змінити розвиток цілої системи, а в стані, близькому до рівноваги часто й суттєві фактори мають лише локальне значення та не призводять до зміни стану цієї системи. Водночас найстійкішою є саме складна система, оскільки в ній зміна параметрів лише одного з компонентів не призводить до зміни всіх інших і виходу системи з рівноваги. Відповідно, складність системи зумовлена кількістю флуктуацій, яких вона зазнала за певний період часу.

В основу методології системно-синергетичного підходу покладено такі принципи:

- взаємодія підсистем характеризується необмеженою кількістю результатів, що робить непрогнозованою зміну самої системи;
- зміна системи зумовлена направленістю, якістю взаємодії підсистем;
- цілі функціонування підсистем відрізняються від цілей системи, внаслідок чого генеральну мету неможливо подати че-

рез систему цілей підсистеми, а лише як вектор цих цілей;

- система являє собою не цілісність із підсистем, що її складають, а єдність їх узгодженої взаємодії;
- різні за своїми цілями, природою підсистеми неможливо уявити у вигляді структури або ієрархії, а їх дія один щодо одного має ірраціональний характер;
- метою системно-синергетичного підходу є підвищення економічної раціональності, стійкості, впорядкованості взаємодії;
- структура системи визначається параметрами когнітивної системи, щодо якої вона моделюється.

Формування наукових підходів для обґрунтування сутності ССЗСЕ_{ЕБ} подано в таблиці. Зазначимо, що системно-синергетичний підхід до ССЗСЕ_{ЕБ} включає:

- 1) формування теоретико-методологічного базису та створення самої системи;
- 2) розкриття сутності та змісту "самоорганізації" й умов досягнення синергізму щодо ССЗСЕ_{ЕБ};
- 3) розробку основних стратегій розвитку, напрямів і значущих пріоритетів ССЗСЕ_{ЕБ} як цілісної складної системи;
- 4) побудову концептуальної моделі адаптивної ССЗСЕ_{ЕБ};
- 5) розробку збалансованої системи оцінювання (збалансованої системи показників-індикаторів) та інших інструментів опису синергізму;
- 6) визначення синергетичної ефективності забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці. Таким чином, формування/розбудова специфічного типу ССЗСЕ_{ЕБ} є одним із пріоритетних завдань, які передують реалізації на практиці Стратегії забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці.

Таблиця

Формування наукових підходів для обґрунтування сутності системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці *

Наукові підходи	Характеристика	Ефект
1	2	3
Системний	Розгляд економічної безпеки як цілісної системи взаємопов'язаних елементів	Дає змогу аналізувати зовнішні й внутрішні зв'язки, економічні відносини, виявляти закономірності та взаємозв'язки, враховувати вплив факторів і знаходити найкращі способи досягнення мети
Синергетичний	Розкриває такі характеристики ССЗСЕ _{ЕБ} , як: складність, динамічність, невизначеність, самоорганізація. Синергетичний підхід є перспективним напрямом розвитку системного підходу	Врахування нелінійної динаміки зовнішнього й внутрішнього середовища економіки та взаємодії елементів ССЗСЕ _{ЕБ} . Результатом взаємодії й координації її елементів є досягнення синергетичного ефекту (позитивного чи негативного)
Системно-синергетичний	Містить дослідження закономірностей самоорганізації та саморозвитку забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці (ЕБ). Розкриває уявлення про цілісність, складність, системність, наявність зв'язків і взаємодії її елементів	Досягнення впорядкованості в ССЗСЕ _{ЕБ} як цілісної складної відкритої системи
Економічна теорія	Заснована на класичному визначенні економічної ефективності – максимізації співвідношення отриманого економічного ефекту до витрат на його досягнення	Підвищення економічної ефективності та стійкості економіки

1	2	3
Стратегічне управління	Розробка місії, системи цілей, стратегії розвитку та завдань, які їх реалізують, заходів, програм. Вирішення проблем забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці на основі реалізації Концепції	Врахування факторів зовнішнього (світової економічної системи) та внутрішнього середовища, їх впливу на розвиток ССЗСЕ _{ЕБ} . Розробка та реалізація стратегії розвитку дає змогу досягти необхідних результатів для забезпечення стійкості економіки
Ситуаційний	Реалізація можливостей у напрямі досягнення цілей забезпечення стійкості економіки до загроз ЕБ на основі усунення конкретних проблемних ситуацій	Дає змогу здійснювати ефективне управління конкретною ситуацією та приймати своєчасні науково обґрунтовані управлінські рішення для забезпечення стійкості економіки
Системно-синергетичний підхід до забезпечення стійкості економіки до загроз ЕБ	Розкриває теоретико-методологічний базис забезпечення стійких взаємозв'язків між підсистемами (елементами економічної безпеки) та підвищення ефективності ССЗСЕ _{ЕБ} як цілісної складної відкритої системи	Виділення ССЗСЕ _{ЕБ} з позицій системно-синергетичного підходу, що дає змогу досягти синергетичний ефект і максимізувати синергетичну ефективність економіки. Використання системно-синергетичного підходу дає можливість виробити нові підходи та методи забезпечення стійкості економіки до загроз ЕБ

* Авторська розробка.

Визнаємо, що економіка України та її економічна безпека розглядаються як складна система в гармонії та дисгармонії, яка, як і будь-яка інша економічна система, забезпечує життєздатність під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Такі системи потрібно досліджувати із застосуванням гомеостатичного системного підходу, адже порушення їх важливих параметрів призводить або ж до загибелі самої системи, або до втрати стійкості та життєздатності (для економіки – це рівні інфляції та безробіття, забезпечення прожиткового мінімуму тощо). Таким чином, виходячи з наведеного вище категоріально-теоретичного та методологічного апарату, можна сформулювати таке визначення.

Відтак, *система стратегічного забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці* – це цілісна, впорядкована сукупність підсистем, взаємопов'язаних важелів та регуляторів у межах відповідного типу механізму, методів і засобів, заходів економічного, науково-технічного та організаційного характеру, що спрямовані на довгострокове забезпечення стійкості й захищеності національної економіки від загроз в умовах невизначеності та ризиків.

Це трактування містить ознаки, які властиві складній динамічній та збалансованій системі, тобто оригінальній ССЗСЕ_{ЕБ}. По-перше, це цілісна сукупність елементів, яка має певну організацію, структуру та впорядкованість. По-друге, цілі та завдання, для реалізації яких створюються елементи цієї системи, інтегровані в систему цілей і завдань соціально-економічного розвитку держави. Звідси стає очевидним, що оригінальна ССЗСЕ_{ЕБ} має достатню складну будову. Вирішальну роль при формуванні такої системи має визначення її елементів.

Використання положень системно-синергетичної методології дає можливість визначити склад та структуру основних елементів ССЗСЕ_{ЕБ}, яка є відносно відокремленою й має особливі структурні зв'язки (див. рис.).

На нашу думку, основними підсистемами досліджуваної системи є:

1) структурна підсистема – сукупність елементів (виробнича, демографічна, енергетична, продовольча, інвестиційно-інноваційна, соціальна, зовнішньоекономічна, макроекономічна, фінансова безпека), на які спрямована державна політика, що реалізуються за допомогою відповідних механізмів створення умов стійкості економіки до загроз економічній безпеці;

2) підсистема прогнозування й моделювання – забезпечує автоматизацію багатоваріантних розрахунків коротко- та довгострокових прогнозів розвитку національної економіки на сценарній і цільовій основі;

3) підсистема оцінювання та контролю – призначена для різнобічного аналізу соціально-економічних показників, побудови зведених інтегральних оцінок, а також контролю та відстеження тенденцій розвитку національної економіки;

4) підсистема прийняття рішень і управління – сприяє реалізації заходів та завдань забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці, а також гармонійні взаємодії всіх підсистем.

При цьому специфічні функції ССЗСЕ_{ЕБ} полягають не лише в моніторингу та ідентифікації загроз, реалізації адекватних заходів щодо їхнього уникнення, нейтралізації чи мінімізації наслідків за допомогою відповідного інструментарію, а й у реалізації семи специфічних функціоналів (див. рис.):

– захисна функція полягає в створенні соціально-економічних ресурсів, необхідних і достатніх для забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці, їх захисту від нераціонального використання та руйнувань, що можуть завдати збитків національній економіці, а також захист останньої від зовнішнього соціально-економічного втручання;

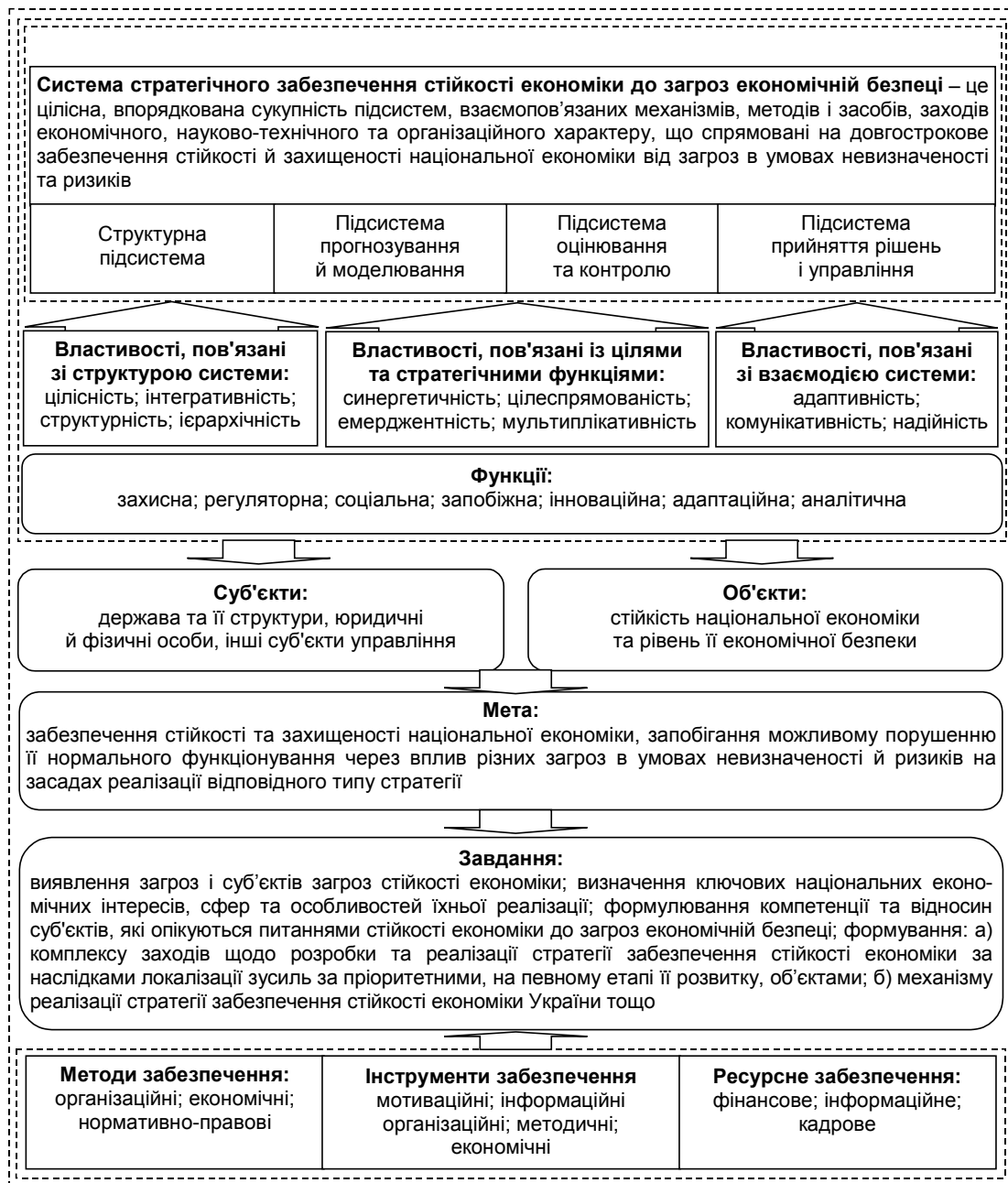


Рис. Структурна схема базових елементів системи стратегічного забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці (авторська розробка)

- регуляторна функція передбачає нейтралізацію загроз і забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці за допомогою державного та ринкового механізмів. Механізм ринкового регулювання – об'єктивна основа нейтралізації загроз, що виникають (за допомогою цін і конкуренції економіка повертається в рівноважний стан), а державне регулювання доповнює та посилює ринковий механізм. Однією із цілей державного регулювання є забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці, що, у свою чергу, спрямоване на забезпечення рівноваги між заощадженнями та інвестиціями, макроекономічної стабільності, підтримання стійкого економічного зростання;
- запобіжна (превентивна) функція специфічного виконання завдань ССЗСЕ_{ЕБ} спрямована на запобігання критичним ситуаціям в економічних процесах і явищах, що потребує розроблення низки заходів соціально-економічного та організаційно-технічного характеру, з метою передбачення загроз і небезпек, а також підвищення захисної функції;
- соціальна функція визначає здатність системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці здійснювати взаємореалізацію інтересів суб'єктів господарювання та соціальних груп, а також можливість найповнішого задоволення рі-

зноманітних потреб усіх членів суспільства в небезпечних умовах. Реалізація цієї функції сприяє формуванню високого рівня життя населення та гарантує виконання соціально-економічних прав і свобод громадян (останнє деталізовано в роботі [1, с. 56–58]).

Вважаємо за необхідне доповнити вищеведений перелік і такими специфічними функціями, як *інноваційна, адаптаційна та аналітична*.

Зазначимо, що інноваційна функція виявляється в необхідності забезпечення інноваційного характеру функціонування економіки як головного чинника забезпечення стійкості останньої. Забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці неможливе без урахування інноваційних компонентів при розробці кожного напрямку державної соціально-економічної політики.

Адаптаційна функція сприяє збереженню внутрішньої єдності системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці та взаємодії внутрішнього й зовнішнього середовища для координації та подолання суперечностей між суб'єктами економічних відносин. Здатність до адаптації формується за рахунок як внутрішніх властивостей системи, так і відповідно до рівня її взаємодії із зовнішнім середовищем. Вона виявляється через інтегрування, координацію та впорядкування елементів внутрішнього середовища, тобто має міжфункціональний характер. Адаптаційна функція системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці реалізується за рахунок таких його властивостей, як інтегрований характер та мобільність виконання завдань.

Аналітична функція є однією з ключових, яка сприяє забезпеченню стійкості економіки до загроз економічній безпеці, гармонізації відносин у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Засновуючись на результатах аналізу, науково обґрунтовуються стратегічні, поточні й оперативні рішення щодо подальшого розвитку національної економіки та зміцнення її економічної безпеки.

Відповідно до наведеного на рисунку елементного складу оригінальної ССЗСЕ_{ЕБ}, зауважимо, що, досліджуючи відповідний тип механізму, необхідно виділити інструменти як підходи, що використовуються суб'єктами для забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці.

Так, наприклад, організаційні інструменти повинні бути спрямовані на вдосконалення організаційної структури ССЗСЕ_{ЕБ}, яка сприятиме розвитку суб'єктів економічних відносин, налагодженню взаємодії між ними та державою, їх інтеграції у світовий економічний простір. Економічні інструменти мають впливати на національні економічні інтереси та включають сукупність інструментів фінансової, соціальної, зовнішньоекономічної, продовольчої, енергетичної, інвестиційно-інноваційної політики держави. Зазначимо, що до методичних інструментів зараховуємо систему показників, яка характеризує кількісні та якісні параметри стану економіки, а також граничні значення за всіма її складовими; до мотиваційних інструментів залучимо сукупність концептуально-аналітичних підходів, що регулюють процес мотивації суб'єктів національної економіки до виконання цілей соціально-економічного розвитку держави (інструменти заохочення, примусу та співучасті); інформаційних інструментів, які призначені для передачі, обробки, роз'яснення, використання інформації про кількісний і якісний стан національної економіки, загрози її економічним інтересам – інкорпоруємо ще й когнітивно-інформаційний інструментарій об'єктно-цільового впливу.

Поряд із наведеними вище детермінантами формування та запровадження у практику ССЗСЕ_{ЕБ} вважаємо за доцільне розкрити й різні за природою резерви та можливості (ресурси також) у межах ресурсного забезпечення її дії. До останніх включаємо такі елементи:

Поряд із наведеними вище детермінантами формування та запровадження у практику ССЗСЕ_{ЕБ} вважаємо за доцільне розкрити й різні за природою резерви та можливості (ресурси також) у межах ресурсного забезпечення її дії. До останніх включаємо такі елементи:

- фінансові – сукупність власних та залучених грошових коштів і їх еквівалентів у формі цільових грошових фондів;
- інформаційні – сукупність різних даних про стан національної економіки (інформація, яка оприлюднюється в ЗМІ, в мережі Інтернет, наукових виданнях, статистична інформація тощо);
- кадрові – сукупність підготовленого персоналу, необхідного для роботи в інституціях, які входять до системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці.

У межах процесу взаємодії підсистеми не тільки обмінюються інформацією, здійснюється їх взаємний вплив одна на одну, але й відбувається об'єднання зусиль елементів, що знаходяться в такій підсистемі, для вирішення конкретних завдань, поставлених усією системою перед кожним елементом. У цьому сенсі слід сказати й про те, що така взаємодія (і, відповідно, її спрямування) визначає існування та структурну організацію ССЗСЕ_{ЕБ}.

IV. Висновки

Зазначені методологічні розробки та прикладний управлінський інструментарій за результатами їхньої апробації й використання дають змогу зазначити таке: реалізація системно-синергетичного підходу щодо формування, розбудови (при перманентному вдосконаленні її архітектури) та впровадження в практику оригінальної ССЗСЕ_{ЕБ} сприятиме отриманню додаткового ефекту. Крім того, є можливість активізувати системоутворювальні процеси та процеси раціо-

налізації використання й нарощування власного стратегічного потенціалу в контексті освоєння масштабів системно-універсального функціонування за наслідками реалізації найбільш результативних можливостей макроекономічного регулювання, сформованих у ретроспективному періоді.

Список використаної літератури

1. Варналій З. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія / [З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, О. С. Саєнко]. – Київ: Знання України, 2011. – 299 с.
2. Ильичев А. В. Основы анализа эффективности и рисков целевых программ. Истоки, формализация, реализация / А. В. Ильичев. – Москва: Научный мир, 2009. – 332 с.
3. Ліпкан В. А. Синергетичний і гомеостатичний підходи до системи національної безпеки [Електронний ресурс] / В. А. Ліпкан // Науковий вісник національної академії внутрішніх справ. – 2003. – № 2. – Режим доступу: http://www.naiau.kiev.ua/tslc/pages/biblio/visnik/2003_2/_zmist_03/lipka.htm.
4. Маргасова В. Г. Теоретико-методологічні основи забезпечення економічної безпеки регіону / В. Г. Маргасова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10 (124). – С. 186–194.
5. Микитенко В. В. Державне управління забезпеченням економічної безпеки: навч. посіб. / В. В. Микитенко, Я. В. Чернятевич. – Київ: НАДУ При Президентіві України, 2009. – 143 с.
6. Могилевский В. Д. Методология систем / В. Д. Могилевский. – Москва: Экономика, 1999. – 255 с.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2014.

Маргасова В. Г. Формирование системы стратегического обеспечения устойчивости национальной экономики

В статье раскрыт потенциал системно-синергетического подхода при формировании системы стратегического обеспечения устойчивости экономики к угрозам экономической безопасности, определены сущность, структура и свойства системы, рассмотрены ее функции, методы, инструменты и ресурсное обеспечение, что позволяет раскрыть теоретико-методологический базис обеспечения устойчивых взаимосвязей между элементами экономической безопасности как целостной сложной открытой системы. Основными принципами целостности национальной экономики как системы являются взаимозависимость ее элементов и ориентация на обеспечение устойчивости.

Ключевые слова: устойчивость экономики, экономическая безопасность, системно-синергетический подход, система стратегического обеспечения устойчивости экономики к угрозам экономической безопасности.

Marhasova V. The Formation of the System of Strategic Ensuring of the National Economy Sustainability

The article revealed the potential of system-synergetic approach in the formation of the system of strategic ensuring of the economy sustainability to the threats to economic safety, defined the essence, structure and properties of the systems considered its functions, methods, tools and resources, and to theoretical and methodological basis of sustainable relationships between elements of economic security as an integral complex open system. The basic principles of the integrity of the national economy as a system is the interdependence of its elements and focus on sustainability ensuring. System-synergetic approach to economy sustainability ensuring must take into account the factors of the global economic system (the external environment) and internal environment, as well as their influence on the development of the national economy on the basis of not only the method of analogies and prototypes, but also methods of strategic management. Thus, integrating theoretical concepts of economic theory, strategic management and system-synergetic approach is a necessary prerequisite for a more holistic understanding of the system ensure economic resilience to the threats to economic security in the context of the development of the original strategy of the appropriate type. System-synergetic approach to this system include: the formation of the theoretical-methodological basis and the creation of the system itself; the disclosure of the essence and content, self-organization and conditions for synergy in the system; the development of key strategies, directions and significant priorities of the system as a whole complex system; building a conceptual model of an adaptive system; the development of a balanced assessment system (balanced scorecard indicators and other tools to describe synergies; the determination of the synergistic effectiveness of the economy sustainability ensuring to the threats to economic safety.

Key words: economic sustainability, economic safety, system-synergetic approach, system of strategic ensuring of the economy sustainability to the threats to economic safety.

УДК 330.1

Л. К. Феофановкандидат економічних наук
Запорізька державна інженерна академія**НЕРИНКОВІ ТЕОРІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ СРСР**

У статті проаналізовано й узагальнено погляди зарубіжних і українських авторів на розвиток економіки СРСР. Головним фактором статичності економіки радянського типу була відсутність самоорганізації та саморегулювання. Інститути, які забезпечують саморегулювання економіки, не створені й протягом 23 років незалежності України. Відсутність стимулів до напруженої праці робила участь людини у виробничому процесі малоефективною. У той момент, коли роль знання як фактора розвитку невідчужуваного від нього носія зростає, економіка виявилася не здатною до розвитку.

Ключові слова: економічний розвиток, неринкові теорії, командна економіка, закрита економіка.

I. Вступ

Економічна система СРСР істотно відрізнялася від ринкової економічної системи. Українські та зарубіжні економісти робили спроби дати їй узагальнену характеристику як під час існування СРСР, так і після його розпаду. Серед іноземних авторів слід відзначити Л. Мізеса, В. Ойкена, Г. Гросманна, Дж. Гелбрейта, Я. Корнаї, серед українських – О. Єрохіну, Н. Петракова, Я. Кронрода, Г. Худокормова, І. Кузьміна та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати й узагальнити погляди зарубіжних та вітчизняних авторів на розвиток економіки СРСР.

III. Результати

Теоретики “командної” економіки намагалися розробити принципово інший підхід до еволюції радянської економіки, заперечуючи, насамперед, наявність елементів ринку в централізованому керованій економіці. Вони припускали, що залежність від певної ідеології та політичної структури не дає економічній системі змоги розвиватися, робить її не здатною до органічного пристосування. При збереженні основ адміністративно-командної системи використання ринкових механізмів має формальний характер. Спроби реформувати економіку шляхом збільшення “антисистемних” елементів господарювання приречені на невдачу, тому що призводять до руйнування ладу. Проте після 1965 р. термін “економіка радянського типу” передбачав взаємодію плану й ринку. При цьому звертали увагу на те, що ринок відіграє другорядну роль; ринок не сумісний із планом, тому економіка стає неефективною; ринок, зрештою, роз’їдає директивне планування [1, с. 438].

Прихильник теорії “командної економіки” Г. Гроссман висунув концепцію “другої еко-

номіки”, відповідно до якої в радянській економіці поряд із плановим господарством існує й непланове господарство, діяльність якого підпорядкована законам ринку. До непланової діяльності належали: виробництво на присадибних ділянках, торгівля на колгоспних ринках, неофіційна трудова діяльність. Надалі до цього сектора економіки було зараховано незаконну економічну діяльність: підпільне виробництво й реалізацію продукції, самогонваріння, спекуляцію, проституцію, а також корупцію в господарському апараті, масові розкрадання на виробництві й у торгівлі тощо. Відповідно до концепції “другої економіки” в цьому секторі господарські зв’язки та відносини підтримували неефективну офіційну економіку, позбавлену внутрішніх джерел розвитку. Одночасно “друга економіка” руйнувала планову систему, підриваючи її принципи розподілу та мотивації, тим самим, готуючи катастрофу “командної системи”.

Висновку про те, що відмова від централізованого управління економікою є неминучою, дійшли й інші західні вчені. Американський економіст А. Бергсон на початку 1970-х рр. опублікував розрахунки, які показували, що ефективність радянської економіки спочатку знижувалася внаслідок того, що високий рівень капіталомісткості виробництва вже не міг бути компенсований зростанням продуктивності праці [1, с. 439]. Із цього А. Бергсон робив висновок, що перехід на ринкову модель неминучий. Послідовник А. Бергсона М. Гольдман навів додаткові аргументи на користь цього висновку. Він був переконаний, що централізована економіка не здатна опанувати інформаційні технології. Тому військово-промисловий комплекс не зацікавлений у збереженні командно-адміністративної системи, і, втративши свою опору, вона буде демонтована.

Таким чином, серед західних учених не було єдиного погляду на механізм функціонування радянської економіки й на можливість її подальшого розвитку.

Вітчизняні економісти не були згодні ані з прихильниками теорії конвергенції, ані з прихильниками концепцій, що прогнозують неминучий крах планової системи. “Кожний із вказаних напрямів має свої відтінки в прийомах і методах викривлення механізму функціонування соціалістичної економіки. Але мета їх одна – довести його неефективність, дискредитувати соціалістичну економіку, нав’язати думку про те, що капіталізм напевно не вичерпав своїх можливостей і розвивається по висхідній лінії” [2]. Головною помилкою вважали ігнорування неминучості заміни капіталізму соціалізмом, обґрунтування адекватності капіталізму природі абстрактної людини, підміну політичної економії як науки про економічні закони розвитку способів виробництва, економічної психології, ототожнення соціалізму та капіталізму. Таким чином, критика західних концепцій еволюції радянської економіки з боку радянських економістів зводилася до того, що теорії визнавали помилковими на тій лише підставі, що їх автори не підтримували погляд К. Маркса на неминучість заміни капіталізму соціалізмом й не визнавали переваг планової системи перед ринковою економікою.

Вітчизняна наука лише в роки перебудови розпочала об’єктивний аналіз існуючої господарської системи. Теоретики вважають, що західні вчені робили “надмірний акцент на визначальну роль ідеології й політики, а також історичних традицій щодо економіки й допущена недооцінка “кругової” взаємодії різномірних факторів, свого роду трагічного зчеплення історичних обставин” [1, с. 434]. Більш правильно визнається думка американського радянолога М. Борнстайна, який вважає, що для того, щоб зрозуміти пружини розвитку радянської економіки, досить указати на прагнення “мобілізувати економіку на швидкий розвиток, підтримку й посилення внутрішньої й зовнішньої могутності. Цих двох цілей комуністичного керівництва достатньо, щоб пояснити як загальну політику, так і специфічну інституціональну систему, які характеризують радянський економічний розвиток” [1, с. 434].

Аналіз економічної системи, що існувала в Радянському Союзі, дає змогу виділити головну особливість радянської економіки втручання держави в усі економічні процеси як на макро-, так і на мікрорівні. З позиції системного підходу визначальним фактором функціонування радянської економіки є прагнення держави до автаркії, що зумовлює всі інші процеси, властиві замкнутій економіці. “Автаркія, можна сказати, є системоут-

ворювальним фактором закритої економіки” [3, с. 23]. Причому прагнення до автаркії не обмежується економічною галуззю, а характерно для всіх сторін життя суспільства: науково-технічної, ідеологічної, політичної, культурної. Тому більш коректним стосовно колишньої “соціалістичної” економіки, на думку О. Єрохіної, є визначення “закрита економіка”. Такі ж визначення, як “адміністративно-командна система”, “директивна економіка”, “планова економіка”, “централізовано-керована економіка”, “соціолігархизм”, відображають лише одну з рис економіки того часу, але не її природу.

З погляду системного підходу та концепцій самоорганізації система закритого типу має такі ознаки:

- припинення обміну із зовнішнім середовищем;
- система стає такою, що організується середовищем, тоді як у відкритій системі наявні процеси самоорганізації;
- закриті системи статичні – здатні зберігати свою поведінку й структуру тривалий час, але майбутнього в них немає – за відсутності відтоку ентропії в середовище руйнування системи – лише справа часу, і чим більше закрита система, тим скоріше вона зруйнується.

Ставши в результаті спроб здійснення автаркії фактично закритою, національна економіка втрачає можливості самоорганізації та саморегулювання, доступні відкритим системам, і стає такою, що організується середовищем за допомогою зовнішніх керуючих впливів з боку держави.

Держава, що є зовнішньою стосовно економіки силою, заміщає собою всі економічні суб’єкти в закритій економіці, у результаті чого всі зв’язки й відносини в ній стають одержавленими. Фактично єдиним економічним суб’єктом стає держава, а об’єктами його впливів – галузі, підприємства й індивіди, що діють у всіх секторах народного господарства. Саме держава, розподіляючи ресурси, створює виробникам умови виробництва [3, с. 24], визначає витрати (тарифна система оплати праці, норми витрат матеріалів тощо) та доходи (заробітна плата, план по прибутку, виторгу).

Держава реалізує не тільки загальнонародні інтереси, тому що вони важко розпізнавані [4, с. 457]. Крім того, від імені держави виступають чиновники, які поряд зі спільними інтересами переслідують власні. Оскільки чиновники на свої пости не обираються, а призначаються, контроль за їхніми діями з боку суспільства практично відсутній, чому сприяють однопартійна система, відсутність свободи засобів масової інформації тощо.

У закритому суспільстві викривлені відносини між системою та її компонентами. Соціалізм, що класиками марксизму уявля-

ється як асоціація вільних виробників, у реальності перетворився на свою протилежність: компоненти системи як самостійне ціле були зруйновані й стали виступати як носії інтересів самої держави і, як проголошувалося, загальнонародного інтересу. У результаті функції компонентів трансформувалися: замість задоволення потреб населення вони стали орієнтуватися на задоволення потреб вищестоящого рівня. Відбулася підміна функцій підсистем цілями вищих органів, їхнього керівництва або, у найкращому випадку, держави [3, с. 10].

Держава в закритому суспільстві намагається досягти оптимуму системи за рахунок підсистем, підриваючи основи свого добробуту. Розходження між компонентами суспільства нівелюються, безпосередні (у відкритій системі) зв'язки між виробниками й споживачами стають опосередкованими державою та державними органами (Держпостач, міністерства, відомства), суспільство в цілому й окремих його сферах спрощується. Регіональна політика в закритій економіці (особливо це стосується СРСР) ґрунтується на згладжуванні соціально-економічних розходжень регіонів і вирівнюванні рівнів розвитку регіонів, союзних і автономних республік [5, с. 52], що й викликало перекачування коштів у слаборозвинені регіони, зокрема, Середню Азію та Закавказзя [6, с. 58–59].

Наслідком спроби досягти макроекономічного оптимуму за рахунок підсистем є посилення необхідності державного втручання, розбухання апарату управління, бюрократизм. Так, якщо на початку 1920-х рр. у СРСР нараховувалося 59 органів, що встановлювали в загальнонаціональному масштабі плани, обов'язкові для всіх відомств, уключаючи комісаріати, то в 1970–1980-ті рр. у СРСР було вже 150 міністерств [7, с. 258; 8, с. 77], а кількість керівників досягла вже 17 млн осіб. Бюрократія позбавляє індивіда й підсистеми закритої економіки свободи вибору, пропонуючи, що треба вибирати, а що ні, задає суспільству цілі (які згодом перетворюються на функції підсистем). Саме бюрократією в будь-якій закритій соціально-економічній системі реалізуються практично всі права з “пучка” прав власності, за винятком двох-трьох. Що стосується засобів виробництва, то бюрократія – це єдиний, винятковий їх реальний власник.

Неминучим наслідком тотального втручання держави в економіку й інші сфери громадського життя є монополістичний характер економіки. У закритій економіці як монополії виступають навіть не фірми або підприємства, а державні утворення (в СРСР, наприклад, міністерства та відомства). Підприємства в закритій економіці не є самостійними економічними суб'єктами, тому що більшість питань із приводу “пучка прав

власності”, включаючи багато питань, що стосуються розпорядження їхнім майном, вирішувалися органами державної влади. Таке становище підприємств зумовило існування багатьох негативних явищ у закритій економіці: безгосподарність, неощадливу витрату коштів, а звідси – високі витрати виробництва, гонитву за валовими вартісними показниками виробництва.

Характерною ознакою закритої економіки є дефіцит як товарів, так і ресурсів. Через дефіцитність багатьох видів сировини, матеріалів, устаткування підприємства прагнули збільшити свої запаси основних і, головним чином, оборотних коштів. Прямі зв'язки між підприємствами були відсутні, що призводило до зростання трансакційних витрат через бюрократичну тяганину міністерств і відомств, а все разом сприяло збільшенню витрат виробництва й обігу, знижувати які у виробників стимулу не було. Підприємства несли величезне соціальне навантаження, виконуючи найчастіше функції держави й місцевих органів влади: будівництво й утримання житла, об'єктів культурно-побутового призначення, магазинів, підсобних господарств. Виконання подібних функцій зумовлює цілий ряд негативних явищ [9, с. 14]: різний “рівень престижу” відомств, зростання внутрішньорегіональної плинності кадрів, зменшення ефекту від операції суспільної праці, розпадання колективного інтересу сукупного працівника регіону на суму відомчих інтересів у частині використання об'єктів інфраструктури.

Згодом у закритому суспільстві ефективність виробництва падає. Головною причиною цього є відсутність стимулів до праці, інвестицій і неприйняття на себе підприємницьких ризиків. Функція прибутку викривлена, і прибуток підприємств не має стимулювального впливу. Більша частина планового прибутку в підприємств забирається, а отриманий прибуток не можна інвестувати за розсудом підприємства [10, с. 85]. Крім того, величина прибутку на підприємствах закритої системи нижче від прибутку підприємств відкритих систем унаслідок того, що витрати виробництва високі, і немає стимулів до їх зниження, відсутні нововведення та реакція на коливання попиту. Прагнення держави забезпечити прибутковість усіх підприємств виражалось на практиці в об'єднанні прибуткових підприємств зі збитковими [11, с. 267]. Збиткові підприємства одержують дотації, їм списуються заборгованості за кредитами. Конкуренція виробників, на основі якої здійснюється відбір в економіці відкритого типу, у закритій економіці відсутня, а функції відбору передаються сферам ідеології та політики. Для цього типу економіки характерна незацікавленість працівників і підприємств у цілому в підви-

щенні ефективності виробництва внаслідок специфічних відносин власності й системи розподілу.

Багато в чому зниження ефективності виробництва в закритих системах пов'язане з особливостями інвестиційної політики:

- споживач не має впливу на інвестиційну політику;
- відсутні фактори, що гальмують інвестиції [12, с. 145–147];
- характерна інвестиційна напруженість (невідповідність заявок на капіталовкладення й заплановані ліміти, затверджені інвестиційні програми зазвичай не можуть бути здійснені відповідно до затвердженого кошторису та строків, спостерігаються “ножиці” між потребами в інвестиціях і ресурсами);
- інвестиційна політика орієнтується на “межі терпіння” – інвестиції відкладаються доти, доки зростання граничних загальних витрат не досягне критичної величини, після здійснення інвестицій граничні загальні витрати падають, а після закінчення певного часу все повторюється [13, с. 220, 248];
- інвестиції розтягнуті в часі (“долгострой”);
- інвестиційна політика визначається державними органами, а не самими виробниками;
- капіталовкладення нерідко використовуються для розширення підприємства, сприяючи збільшенню випуску низькоякісної продукції;
- виробники звітують за суми освоєних капіталовкладень, а не за результати;
- більшу частку займають невиробничі інвестиції;
- при розв’язанні питання про здійснення інвестицій часто не беруться до уваги фактори ефективності (близькість до джерел сировини, енергії, споживачів, наявність робочої сили потрібної якості й кваліфікації);
- екологічні фактори вважаються несуттєвими;
- підтримуються інвестиційні проекти підприємств переважно першого підрозділу [3, с. 54].

Специфічні в закритій економіці й відносини обміну. Якщо відкритій економіці властивий ринковий обмін, то в умовах закритої економіки ринок різко видозмінений. Насамперед, він втрачає одну з основних функцій – визначення суспільної необхідності витрат праці, що відбувається в закритій економіці апіорі – ще до здійснення виробничого процесу. На ринку закритої системи немає багато об’єктів, характерних для ринку відкритих систем (багато видів товарів, послуг, цінних паперів, валюта тощо). Ринок не є самонастроювальною системою, а організується державою; відсутні етична, ідеологіч-

на й політична нейтральність, характерні для відкритого ринку (товари й послуги, які держава вважає непотрібними населенню або ідеологічно шкідливими, відсутні на ринку); має місце конкуренція не виробників, а покупців; не виконується інформаційна функція; обсяг і структура пропозиції не відповідають попиту; дефіцитні товари заміщають гроші в їхній функції коштів обігу й нагромадження. У багатьох випадках такий псевдоринок замінюється прямим товарообміном або зростанням питомої ваги натурального господарства (особисті підсобні господарства селян, мічурінські, дачні, садові ділянки городян, підсобні господарства заводів), позаринковим розподілом (спецмагазини для керівників усіх рівнів, завезення продуктів додому тощо) [3, с. 59].

Зазначені вище особливості функціонування закритої економіки дають змогу зробити висновок про те, що згодом у ній нарастають серйозні суперечності, найбільш гострими з яких є між:

- необхідністю розвитку й відсутністю соціально-економічних форм і способів його реалізації [14, с. 195];
- функцією національної економіки стосовно її зовнішніх і внутрішніх середовищ (задоволення матеріальних й інших потреб індивідів) та її метою (“наздогнати й перегнати Америку”, побудувати комунізм до 1980 р.), нав’язаною економіці ззовні – державою;
- потребою в ресурсах і можливістю її задоволення (ресурсними обмеженнями);
- прагненням до порядку й наростанням ентропії (що виражається в прихованій інфляції, дефіциті, структурному дисбалансі, соціальній дисгармонії);
- прагненням до встановлення рівноваги та засобами для її досягнення;
- цілями, які декларуються, й економічною дійсністю [3, с. 65].

Відповідно до висновків концепції самоорганізації, закриті системи приходять до стану рівноваги. На користь того, що для закритої економіки характерна загальна рівновага, що розуміється в широкому значенні, говорить також таке:

- прагнення та максимально можливе здійснення автаркії різко звужують можливості впливу на закриту економіку зовнішнього середовища (за винятком держави);
- закрыта економіка монополістична, причому абсолютно, а будь-яка монополія не має стимулів до змін;
- рівність макроекономічних параметрів забезпечується директивним плануванням.

Рівноважність закритої економіки підтверджується також тим, що вона є статичною. Навіть В. Ойкен, що вважав закриту економіку нерівноважною, визнавав її статичність [12, с. 97, 141], вносячи, таким чином, супе-

речність у свої судження, оскільки статичність тотожна рівновазі та невідривна від неї. Статичність тоталітарної економіки підкреслював також Л. Мізес [15, с. 28, 100]. Вона виявляється не тільки у відсутності значущих нововведень, що позначається на всьому господарстві та способі життя людей, а й у консервації господарського механізму, соціальних норм, збереженні раз і назавжди заведеного порядку, незмінності структури, зв'язків і відносин в економіці й суспільстві в цілому, методів управління, політики, ідеології тощо. Незначні зміни, звичайно, відбуваються, але вони не торкаються макрорівня й нічого не змінюють у сутності системи. Найбільш важливим тут є те, що закрита економіка зберігає свою структуру та механізм функціонування. Це було характерно й для СРСР, що зберегло практично незмінною і структуру економіки, і її пропорції ("переважне зростання виробництва засобів виробництва"), і механізм функціонування, заснований на абсолютній монополії [3, с. 66].

Прагнення закритої економіки до стану рівноваги знаходить вираження у впровадженні директивного планування, що покликане забезпечити рівність макроекономічних показників національної економіки та її компонентів, і відтворення сформованих пропорцій та структури економіки. Але будь-яке планування в масштабах усієї економіки може забезпечити (та й то не завжди) лише досягнення загальної рівноваги за рахунок нерівноваги на окремих ринках. Навіть галузеве планування не може цього досягти: як відзначив А. Блюсін, використання поширених моделей галузевого планування призводить до одержання певного ефекту для галузі за рахунок обмеження інтересів кінцевого споживача [16, с. 48].

Силою, здатною генерувати в закритій економіці потужні флуктуації, є держава. Державне втручання, спрямоване на подання стабільності національній економіці, при досягненні цієї мети робить її статичною, нерухомою, що призводить до наростання суперечностей. Особливе місце в генеруванні флуктуацій у закритій системі належить централізованому плануванню. Розрахунок обсягів виробництва й цін товарів – дуже трудомісткий процес, що вимагає здійснення величезного числа математичних операцій [17, с. 36]. Більше того, частина інформації, необхідної для розрахунків, має цінність лише в певний момент часу, і якщо не використати її тут і зараз, вона втрачає сенс [18, с. 19]; багато економічних показників не відображають дійсного стану речей через приписки та зміну власне їх сутності в закритій економіці (так, ціна припиняє бути вираженням співвідношення попиту та пропозиції, заробітна плата не відображає ре-

зультату праці тощо). Планування здійснюється від досягнутого, не враховує реальних потреб і можливостей виробництва.

Варто додати також, що централізоване планування не враховувало (і не могло враховувати) моменти точок біфуркації, коли вплив на систему може бути найбільш ефективним. Централізоване планування, засноване на безпосередній екстраполяції колишнього досвіду, загрожує суспільству застоєм і – через якийсь час – катастрофою [19, с. 280].

Характер рівноваги в закритій економіці теоретики розуміють неоднозначно. Я. Корнаї вважає стан закритої економіки стійко рівноважним, економіка не може (особливо на початку свого існування) сильно й надовго відхилитися від стану рівноваги. О. Єрохіна вважає, що для закритої економіки характерна байдужа рівновага, на відміну від рівноваги відкритої економіки, що досягається значно рідше й має нестійкий характер. Рівновага в закритій економіці змінюється нерівновагою, за якою знову потрібна рівновага, але вже інша, відмінна від колишньої.

На питання, чи можна поліпшити закрити економіку, не змінюючи її сутності, також немає єдиної відповіді. Наприклад, Я. Корнаї вважає, що багато проблем можна вирішити, змінивши адміністративну систему, механізм регулювання, мотивацію та поведінкові норми. Р. Кемпбелл вважає, що для цього необхідно відокремлення економіки від політики [11, с. 264; 13, с. 387]. О. Ланге й А. Лернер пропонують державну власність об'єднати з ринковою формою зв'язку й ефективним розподілом ресурсів [20, с. 129–131]. О. Єрохіна стверджує, що жодні часткові зміни закритої економіки не дадуть вирішення суперечностей, що нагромаджуються в ній, і проблем: оскільки корінь їх закладено в природі самої системи, їх вирішення можливе тільки за умови зміни її природи [3, с. 130].

На наш погляд, автаркія була не стільки свідомим вибором уряду, що прийшов до влади в результаті Жовтневої революції, скільки нав'язаною країні формою існування, що було пов'язане із твердим курсом у міжнародних відносинах західних держав з Радянським Союзом. Прихильники цього курсу вважали, що гонка озброєнь, ідеологічний і політичний тиск на Радянський Союз, обмеження економічних і науково-технічних зв'язків з ним сприятимуть краху відсталого командної системи.

Повна закритість економіки в реальній дійсності не спостерігається. Рівень відкритості змінювався протягом існування Радянського Союзу. Економіка стає більш відкритою в роки війни, а СРСР із 73 років існування не воював тільки 11 років [3, с. 8–9]. Крім того, багато економічних моделей були побудовані "на презумпції закритої економі-

ки, контрольованої національними грошовими, кредитними й податковими мірами” [1, с. 495], що говорить про те, що до 70-х рр. XX ст. більшість економік було скоріше закритими, ніж відкритими. Переваги відкритої економіки стали очевидні в останні десятиліття XX ст., але й в умовах глобалізації багато країн захищають внутрішній ринок і вітчизняних виробників.

Наприклад, економіка США менш відкрита, ніж економіки європейських країн. Частка товарного експорту у ВВП США в 1929–1938 рр. становила близько 5% (у СРСР – 9,5–10%), в 1950 р. досягла – 15,1% (найвище значення), а потім поступово знижувалася до 10,7% наприкінці століття. Водночас частка товарного експорту у ВВП розвинених європейських країн перебуває на рівні 25–30% [21, с. 602–603], причому більша частина торгівлі припадає на торгівлю всередині регіону. Крім того, чим менша країна, тим більша частка експорту у ВВП, ємний внутрішній ринок скорочує потребу в експортних поставках, навіть великі підприємства можуть реалізувати всю свою продукцію всередині країни. Необхідність експорту визначається участю в міжнародному поділі праці відповідно до спеціалізації країни. Безумовно, мала участь у міжнародному поділі праці знижує ефективність економіки, однак не пояснює всі особливості радянської системи.

IV. Висновки

На наш погляд, головним фактором статичності економіки радянського типу є відсутність самоорганізації та саморегулювання. Всі суспільні й професійні організації перебували під контролем держави та виражали інтереси влади. Інститути, що забезпечують саморегулювання економіки, не створені й протягом 23 років незалежності України, незважаючи на високий рівень відкритості економіки країни та скорочення втручання держави в економіку. Причини варто шукати в системі мотивації, тобто в її відсутності. В економіці радянського типу основний її компонент – індивід – практично не брав участі у вирішенні головних економічних питань: що виробляти, як виробляти, хто одержить вироблену продукцію. Економіка була закрыта для людських контактів з іншим світом, для обміну інформацією, знанням, досвідом. Відсутність стимулів до напруженої праці робила участь людини у виробничому процесі малоефективною. Індивідуальні інтереси підкорялися суспільним, економіка була знеособлена. Тому в той момент, коли роль знання як фактора розвитку, невідчужуваного від його носія, зросла, економіка виявилася не здатною до розвитку.

Список використаної літератури

1. История экономических учений: (современный этап) : учебник / под общ. ред.

- А. Г. Худокормова. – Москва : ИНФРА-М, 1999. – 733 с.
2. Лобунець О. Критика буржуазних поглядів на механізм функціонування соціалістичної економіки / О. Лобунець, З. Калініченко // Економіка Радянської України. – 1976. – № 11. – С. 38–46.
3. Ерохина Е. А. Теория экономического развития: (Системно-самоорганизационный подход). – Томск : Изд-во Томского ун-та, 1999. – 159 с.
4. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – Москва : Прогресс, 1995. – 496 с.
5. Личный фактор производства в рыночной экономике / под ред. А. П. Бычкова. – Томск, 1993. – 152 с.
6. Хомяков П. М. Национал-прогрессизм / П. М. Хомяков. – Паллада : Библиотека РОС, 1994. – Вып. 1. – 64 с.
7. Афанасьев В. Г. Системность и общество / В. Г. Афанасьев. – Москва : Политиздат, 1980. – 368 с.
8. Мау К. Бюрократизм и плановое хозяйство: исследования первого после-революционного десятилетия / К. Мау // Вопросы экономики. – 1989. – № 12. – С. 77.
9. Баскова М. К. Экономические интересы и их взаимодействие в регионе : автореф. дис. ... канд. экон. наук / М. К. Баскова. – Томск, 1986. – С. 14.
10. Даллаго Б. Есть ли будущее у макроэкономического планирования в Восточной Европе? / Б. Даллаго // Российский экономический журнал. – 1992. – № 4. – С. 85.
11. Ольсевич Ю. Я. Эффективность экономики социализма. Критика буржуазных и ревизионистских концепций / Ю. Я. Ольсевич. – Москва : Мысль, 1972. – 288 с.
12. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен // Российский экономический журнал. – 1993. – № 6. – С. 97.
13. Корнаи Я. Дефицит / Я. Корнаи ; пер. с венгер. – Москва : Наука, 1990. – 608 с.
14. Кронрод Я. А. Очерки социально-экономического развития XX века / Я. А. Кронрод. – Москва : Наука, 1992. – 236 с.
15. Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность / Людвиг фон Мизес ; пер. с англ. – Москва : Дело, 1993. – 230 с.
16. Блюсин А. А. Целеполагание и моделирование социально-экономических систем / А. А. Блюсин // Системное моделирование социально-экономических процессов : матер. всесоюз. семинара. – Воронеж, 1980. – С. 48.
17. Брагинский С. В. Политическая экономика: дискуссионные проблемы, пути обновления / С. В. Брагинский, А. Я. Певзнер. – Москва, 1991. – С. 36.

18. Капелюшников Р. И. Философия рынка Ф. Хайека / Р. И. Капелюшников // МЭ и МО. – 1989. – № 12. – С. 15–26.
19. Николис Г. Познание сложного / Г. Николис, И. Пригожин ; пер. с англ. – Москва : Мир, 1990. – 392 с.
20. Friedman M. Free Markets and the Generals / M. Friedman // The Essence of Friedman. – Stanford, 1987.
21. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И. С. Королева. – Москва : Экономистъ, 2003. – 604 с.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2014.

Феофанов Л. К. Нерыночные теории развития экономики СССР

В статье проанализированы и обобщены взгляды зарубежных и отечественных авторов на развитие экономики СССР. Главным фактором статичности экономики советского типа было отсутствие самоорганизации и саморегулирования. Институты, которые обеспечивают саморегулирование экономики, не созданы и в течение 23 лет независимости Украины. Отсутствие стимулов к напряженному труду делало участие человека в производственном процессе малоэффективным. В тот момент, когда роль знания как фактора развития неотчуждаемого от него носителя возросла, экономика оказалась не способной к развитию.

Ключевые слова: экономическое развитие, нерыночные теории, командная экономика, закрытая экономика.

Feofanov L. Non-market Theories of Development of Economy of the USSR

In article views of foreign and domestic authors of development of economy of the USSR are analysed and generalized.

The main factor of static character of economy of the Soviet type was lack of self-organization and self-regulation. All public and professional organizations were under control of the state and expressed interests of the power. Institutes which provide self-regulation of economy, aren't created and after 23 years of independence of Ukraine, despite the high level of openness of national economy and reduction of intervention of the state in economy.

The reasons should be looked for in system of motivation, is more true in its absence. In economy of the Soviet type its main component – the individual – practically didn't take part in the solution of the main economic problems: what to make how to make who will receive the made production. The economy was closed for contacts with other world, for exchange of information, knowledge, experience.

Absence of incentives to intense work I did participation of the person in production ineffective. Individual interests submitted public, the economy was depersonalized. Therefore while the knowledge role as factor of development, carrier, inalienable from it, increased, the economy was not capable to development.

Key words: economic development, non-market theories, command economy, the closed economy.

УДК 35.336.711

А. С. Чканкандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ “Запорізький національний університет” МОН України**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ:
СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

У статті досліджено сутність державного регулювання банківського сектора України на основі проведення аналізу теоретичних підходів науковців, визначено його структуру, а також специфічні ознаки. Визначено та узагальнено основні напрями державного регулювання банківського сектора, розглянуто стан рефінансування та регулювання валютного курсу. На основі проведених досліджень розроблено сукупність антикризових інструментів державного регулювання банківського сектора.

Ключові слова: державне регулювання, банківський сектор, Національний банк України, рефінансування, банківський нагляд, банківський контроль.

I. Вступ

Банківський сектор є одним із головних у структурі національного господарства України, основним джерелом інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. Його завданням є забезпечення внутрішньогалузевого, міжгалузевого, внутрішньорегіонального та міжрегіонального перерозподілу тимчасово вільних коштів суб'єктів ринку. За рахунок цього можливим є підвищення конкурентоспроможності національної економіки, забезпечення її довгострокового зростання.

Сучасні реалії ринку (інтернаціоналізація, трансформація глобального банківського сектору, розширення меж діяльності, активізація інвестиційної діяльності, лібералізація руху іноземного капіталу, диверсифікація лідерських позицій банківської діяльності, концентрація міжнародного банківського капіталу) ставлять перед банківськими системами вимоги щодо стійкості, конкурентоспроможності, спроможності інтегруватися в світовий простір. Інтеграція у світовий фінансовий простір вимагає вдосконалення системи законодавчого регулювання банківської діяльності.

Понятійний, термінологічний та організаційний аспекти формування й реалізації державного регулювання банківського сектора досліджували в своїх працях зарубіжні та українські науковці, зокрема: Є. Алісова, А. Бадтиєва, Я. Гейвандова, Р. Гриценко, Т. Гудзь, І. Д'яконова, І. Заверуха, К. Івченко, В. Коваленко, М. Коваленко, О. Костюченко, В. Кротюк, Є. Кубко, Т. Латковська, О. Любунь, О. Орлюк, О. Поздняков, А. Селіванова.

Зазначені автори приділяють увагу визначенню сутності поняття “державне регулювання банківського сектора”, систематизують та узагальнюють основні цілі й функції дер-

жавної політики, її основні завдання, визначають інфраструктуру банківського сектора, характер взаємозв'язків між її складовими. Незважаючи на наявність достатньої кількості наукових розробок та публікацій, питання державного регулювання банківського сектора залишається актуальним через постійні зміни, що відбуваються в економіці, активізацію глобалізаційних процесів, поглиблення кризових явищ у різних сферах суспільного життя. Саме це зумовлює важливість та доцільність проведення дослідження, спрямованого на виявлення специфічних аспектів державного регулювання сучасного банківського сектора України.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення та узагальнення складових процесу державного регулювання банківського сектора України в умовах мінливого та нестабільного сучасного середовища.

III. Результати

У загальному вигляді поняття “державне регулювання” можна визначити як економічний метод державного управління, який є системою типових заходів законодавчого й контрольного характеру, що здійснюються відповідними державними органами та громадськими організаціями з метою стабілізації й пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що постійно змінюються [1]. В юридичному контексті це здійснення державою комплексних заходів (організаційних, правових, економічних тощо) у сфері соціальних, економічних, політичних, духовних та інших процесів з метою їх упорядкування, встановлення загальних правил і норм суспільної поведінки, а також запобігання негативним явищам у суспільстві [1].

Загалом різні науковці до тлумачення поняття “державне регулювання банківського сектора” підходять по-різному, виокремлюючи певні аспекти, які викладно в табл. 1.

Визначення поняття “державне регулювання банківського сектора”

Джерело/автор	Визначення
Закон України “Про Національний банк України” (ст. 1)	Одна з функцій НБУ, яка полягає у створенні норм, що регулюють діяльність банків та визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду та відповідальність за порушення банківського законодавства
М. Коваленко	Функція державного управління, комплекс заходів та інструментів з боку органів державної влади із забезпечення ефективного та безпечного функціонування банківської системи, механізм координації проведення реформ цілеспрямованого вдосконалення грошово-кредитної політики й діяльності банків [2]
К. Івченко	Система заходів, за допомогою яких держава через центральний банк (або інший уповноважений орган), шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів, які визначають основи банківської системи, регулює напрями діяльності банків, забезпечує їх стабільне функціонування та визначає відповідні заходи впливу в особі відповідних органів на суб'єктів банківської системи [3]
О. Орлюк	Форма державного управління, що становить систему заходів, за допомогою яких держава через центральний банк (або інший уповноважений орган) забезпечує стабільне та безпечне функціонування банків, а також запобігає дестабілізуючим процесам у банківському секторі [4]
В. Міщенко, А. Яценюк, В. Коваленко, О. Корнєва	Відповідна правова база, тобто закони, що регламентують діяльність банків, а також ухвалення відповідних установ, уповноважених державою, що регламентують функціонування банків у вигляді нормативних актів, інструкцій, директив [5]
О. Хаб'юк	Формування та застосування державою заходів впливу на банківську сферу для досягнення державних цілей (забезпечення грошового обігу, стабільності банківської системи, уникнення монополізації, усунення недоліків міжнародної діяльності банків тощо) [6]

Роль держави в процесах економічного життя досліджували науковці – представники різних епох та часів. Так, в історичному аспекті можна виділити декілька етапів еволюції ролі держави в економіці: держава як орган політичної влади; держава як “нічний сторож”; держава як інструмент макроекономічного регулювання; “соціальна держава”; ефективна держава в умовах глобалізації економіки. Історія становлення незалежності України свідчить про важливість ролі держави, яка виконує регулятивно-контрольні функції.

Еволюція банківського сектора свідчить про існування двох можливих векторів ролі держави в процесі його регулювання:

- прагнення забезпечення стабільності за рахунок створення центрального органу та закріплення за ним регуляторних функцій;
- схильність основних суб'єктів банківського сектора (фінансових посередників) до вільної економічної діяльності, максимізації власної прибутковості та ефективності.

В Україні реалізується перший вектор – створення та функціонування центрального органу – Національного банку України – особливо центрального органу державного управління. НБУ є економічно самостійним органом, який здійснює видатки за рахунок власних доходів у межах затвердженого кошторису, а у визначених Законом України “Про Національний банк України” випадках – за рахунок Державного бюджету України [7].

Основною функцією Національного банку є забезпечення стабільності грошової одиниці України. При виконанні своєї основної функції Національний банк має виходити з пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі. Національний банк у межах своїх повноважень сприяє

стабільності банківської системи за умови, що це не перешкоджає досягненню цінової стабільності. Також банк сприяє дотриманню стійких темпів економічного зростання та підтримує економічну політику Кабінету Міністрів України за умови, що це не перешкоджає досягненню цінової стабільності й стабільності банківської системи [7].

Загалом для українського банківського сектора характерними є такі специфічні ознаки [8]:

- дворівнева структура (центральный банк на першому рівні та інші банки);
- централізоване регулювання діяльності кожного банку окремо, а банківського сектора в цілому;
- гнучке поєднання централізованої керівності банківського сектора із збереженням повної економічної незалежності;
- існування загальносистемної розрахункової інфраструктури;
- постійний розвиток, адаптування до зміни економічної ситуації країни, вдосконалення в міру нових вимог ринкової економіки.

Аналізуючи положення нормативно-правових актів у сфері державного регулювання банківського сектора, можна визначити основні напрями його здійснення (табл. 2).

На початку 2014 р. досить гостро у сфері державного регулювання банківського сектора постало питання щодо збереження та подальшого забезпечення його стабільності та стійкості. Відтік депозитів фізичних та юридичних осіб за шість місяців 2014 р. становив 16,1% без урахування ефекту девальвації. Разом з тим окремі банки були змушені підвищувати ставки, намагаючись досягнути нетто-припливу депозитів, що не сприяло нормальному відновленню кредитування. Однак питання залучення депозитів тісно пов'язане з гарантуванням вкладів

фізичних осіб, яке потребує реформування. Загальний обсяг депозитів, які підлягають відшкодуванню Фондом гарантування вкла-

дів у 13 банках, визнаних неплатоспроможними в 2014 р., в середині 2014 р. наблизився до 13 млрд грн [9].

Таблиця 2

Напрями державного регулювання банківського сектора*

Напрями регулювання	Функції
1) банківське регулювання	– розробка й затвердження регулятивних норм щодо забезпечення стабільного, прозорого та безпечного функціонування та розвитку банківського сектора; – проведення ефективної грошово-кредитної політики; – забезпечення конкурентоспроможності окремих банків та банківського сектору в цілому; – регламентація банківської діяльності
2) банківський нагляд	– нагляд за дотриманням положень нормативно-правових актів усіх учасників банківського сектора; – організація захисту кредиторів та вкладників; – виявлення банківських ризиків та здійснення превентивних заходів щодо недопущення банківських криз; – підтримання стабільності на грошово-кредитному ринку
3) банківський контроль	– проведення контролю за дотримання положень законодавства; – ревізія використання державних коштів, що спрямовані на рекапіталізацію та рефінансування проблемних банків; – отримання компенсацій за завдання шкоди вкладникам, банкам, державі

* Узагальнено з використанням [2].

Через зазначені причини важливого значення набуло застосування такого важеля державного регулювання банківського сектора, як рефінансування, метою яко-

го є регулювання ліквідності банків. Так, упродовж першого півріччя 2014 р. рефінансування вітчизняних банків відбувалося тричі (табл. 3).

Таблиця 3*

Рефінансування банків України, млн грн

Банк	13.01.2014 р.	31.03.2014 р.	07.04.2014 р.	Зміни з 13.01 по 07.04.2014 р.
Всього	67791	96684	101674	33883
Зокрема:				
Приватбанк	3742	12835	15355	11883
Ощадбанк	19992	26044	26634	6642
Дельта Банк	5138	9266	9243	3925
Брокбізнесбанк	963	2954	2954	1991
VAB-банк	0	937	1937	1937
Фінанси та кредит	3693	4849	5249	1556
Надра	7100	7100	8182	1082
Райффайзен банк Аваль	300	900	900	600
Укрсоцбанк	194	940	540	346
Укрсиббанк	0	100	100	100
ВТБ Банк	0	223	223	223
Альфа банк	0	114	109	109
Промінвестбанк	1500	1560	1560	60

* Джерело [10].

Незважаючи на проведення комплексу заходів щодо забезпечення ліквідності вітчизняних банків, за 11 місяців 2014 р. було прийнято рішення про ліквідацію 13 банків Київської, Волинської, Донецької, Полтавської, Одеської та Харківської областей [11]:

- ПАТ КБ “ДАНІЕЛЬ” (Постанова № 217 від 15.04.2014 р.);
- ПАТ “БРОКБІЗНЕСБАНК” (Постанова № 339 від 10.06.2014 р.);
- ПАТ “БАНК ФОРУМ” (Постанова № 355 від 13.06.2014 р.);
- ПАТ КБ “ІНТЕРБАНК” (Постанова № 432 від 22.07.2014 р.);
- ПАТ “СТАРОКИЇВСЬКИЙ БАНК” (Постанова № 563 від 11.09.2014 р.);
- ПАТ “ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ГАЗОВИЙ БАНК” (Постанова № 725 від 17.11.2014 р.);
- ПАТ “Західінкомбанк” (Постанова № 433 від 22.07.2014 р.);

- ПАБ КБ “ПРОМЕКОНОМБАНК” (Постанова № 552 від 05.09.2014 р.);
- ПАТ КБ “ПІВДЕНКОМБАНК” (Постанова № 598 від 24.09.2014 р.);
- ПАТ КБ “УКРАЇНСЬКИЙ ФІНАНСОВИЙ СВІТ” (Постанова № 717 від 10.11.2014 р.);
- ПАТ “АВТОКРАЗБАНК” (Постанова № 537 від 28.08.2014 р.);
- ПАТ “РЕАЛ БАНК” (Постанова № 295 від 21.05.2014 р.);
- ПАТ БАНК “МЕРКУРІЙ” (Постанова № 340 від 10.06.2014 р.).

Неефективною впродовж поточного 2014 р. виявилася державна політика не тільки щодо забезпечення стійкості українських банків, а й щодо проведення валютної політики. Протягом семи місяців (з січня по липень) 2014 р. відбулося підвищення валютного курсу на 40% (з 8,44 грн до 11,91 грн за дол. США) [12]. У майбутньому експертами

передбачається подальше підвищення курсу та знецінення вітчизняної валюти.

Зважаючи на викладене вище, стає зрозумілим, що наразі вітчизняний банківський сектор опинився на порозі кризи. Саме тому державне регулювання має бути більшою

мірою орієнтоване на вихід з існуючого становища, недопущення поглиблення кризи, тобто на реалізацію не стільки контролюючих та наглядових функцій, скільки на реалізацію сукупності антикризових заходів (рис. 1).



Рис. 1. Антикризові інструменти державного регулювання банківського сектора*

* власна розробка автора

Одночасно із цим представникам державних органів слід звернути увагу на такі аспекти: досягнення фінансової стабільності в банківському секторі з метою відновлення довіри та впевненості в українських банках; підтримка кредитування банками, що дало б новий імпульс усе ще нестійкому відновленню економіки. Суттєве значення має також активізація взаємодії з міжнародними фінансовими інститутами. Першим позитивним кроком у цьому напрямі є започаткування дворічної програми “стенд-бай” для України обсягом 17,01 млрд дол. США (800% квоти) з негайним наданням 3,19 млрд дол. [13]. Крім цього, наявною є також програма від Світового банку, зокрема, для підтримки Фонду гарантування вкладів [14].

IV. Висновки

Відповідно до позиції державного регулювання банківський сектор України є динамічною, цілеспрямованою системою, яка характеризується наявністю значної кількості елементів, що виконують різні функції та мають багаторівневу ієрархічну структуру. Провідною метою державного регулювання є сприяння макроекономічній стабільності та забезпечення високого рівня життя населення. З метою підвищення конкурентоспроможності банківської системи необхідним є поєднання сприятливих екзогенних та ендогенних факторів, які б разом створили певне позитивне середовище для функціонування й успішної діяльності банківського сектора України.

Список використаної літератури

1. Плотнікова М. В. Підходи до визначення поняття державне регулювання діяльності банків України [Електронний ресурс] / М. В. Плотнікова // Правовий вісник Україн-

- ської академії банківської справи. Науково-практичний журнал. – 2011. – № 1(30). – Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_CPD/Plotnikova_s_011.pdf.
2. Коваленко М. М. Сутність і складові механізму державного регулювання банківського сектора економіки [Електронний ресурс] / М. М. Коваленко // Теорія та практика державного управління. – 2011. – № 2 (33). – Режим доступу: <http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-2/doc/2/05.pdf>.
3. Івченко К. А. Шляхи вдосконалення банківського законодавства України / К. А. Івченко // Актуальні проблеми політики. – 2013. – Вип. 49. – С. 237–245.
4. Орлюк О. П. Банківське право : навч. посіб. / О. П. Орлюк. – Київ : ЮрінкомІнтер, 2004. – 376 с.
5. Міщенко В. І. Банківський нагляд : навч. посіб. / В. І. Міщенко, А. П. Яценюк, В. В. Коваленко, О. Г. Коренева. – Київ : Знання, 2004. – 406 с.
6. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету : монографія / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ : ОІППО ; Снятин : ПрутПринт, 2008. – 260 с.
7. Правовий статус та функції Національного банку України [Електронний ресурс] // Національний банк України: офіційне Інтернет-представництво. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36081.
8. Коваленко М. М. Державне регулювання банківського сектору економіки / М. М. Коваленко // Державне управління та місце самоврядування : зб. наук. праць. – 2011. – № 2(19). – Режим доступу: <http://>

- www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_02%289%29/11kmmseu.pdf.
9. Демків М. Невирішені питання банківського сектору [Електронний ресурс] / Михайло Демків // Forbes Україна. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/opinions/1375925-nevirisheni-pitannya-bankivskogo-sektoru>.
 10. Найем М. Кого рефінансує НБУ при новій власті [Електронний ресурс] / Мустафа Найем // Українська правда. Блоги. – Режим доступу: <http://blogs.pravda.com.ua/authors/nayem/5379bed49381e/>.
 11. Перелік банків України, які знаходяться на ліквідації [Електронний ресурс] // Національний банк України: офіційне Інтернет-представництво. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75473.
 12. Межбанковские курсы валют. Динамика изменения курса USD (доллар США) [Электронный ресурс] // Минфин: финансовый портал. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/chart/?10>.
 13. Рада МВФ затвердила програму “стенд-бай” для України на \$17 млрд [Електронний ресурс] // УНІАН: інформаційне агентство. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/913650-rada-mvf-zatverdila-programu-stend-bay-dlya-ukrajini-na-17-mlrd.html>.
 14. Голова НБУ: Україна має безпрецедентну фінансову підтримку [Електронний ресурс] // Українська правда. Економічна правда. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2014/10/17/499010/>.

Стаття надійшла до редакції 13.10.2014.

Чкан А. С. Государственное регулирование банковского сектора Украины: состояние, проблемы и перспективы

В статье исследована сущность государственного регулирования банковского сектора Украины на основе анализа теоретических подходов ученых, определена его структура, а также специфические черты. Определены и обобщены основные направления государственного регулирования банковского сектора, рассмотрено состояние рефинансирования и регулирования валютного курса. На основе проведенных исследований разработаны антикризисные инструменты государственного регулирования банковского сектора.

Ключевые слова: государственное регулирование, банковский сектор, Национальный банк Украины, рефинансирование, банковский надзор, банковский контроль.

Chkan A. State Regulation of Banking Sector of Ukraine: Current Situation, Problems and Perspectives

The analysis of theoretical approaches has created the basis of the research of the term “state regulation of the banking sector” which means the form of state management with its system of measures of providing stable and safe functioning of a bank using the intermediation of the Central bank. The author describes the structure of state regulation of the banking sector, its characteristic features, the main being its two-level structure, flexible combination of central regulation and independence, common settlement infrastructure, sustainable development, adaptability. It is noted in the article that there is the single specialized subject of financial market that manages the banking sector – the National Bank of Ukraine.

The author defines and generalizes the main directions of state regulation in the banking sector (banking regulation, banking supervision, banking control). The main measures of regulation of the banking sector, namely refinancing and currency rate regulation have been analyzed. The author has systemized the information on the banks subjected to refinancing in the first two quarters of 2014 and those that undergo the procedure of liquidation. The dynamics of the currency rate has been studied. It has been determined that the state regulation of the banking sector in Ukraine is not efficient, the banking sector being in crisis. Based upon this the conclusion about the necessity of performing complex measures aimed at overcoming the existing banking crisis, avoiding its deepening has been made. The author has developed the system of anti-crisis instruments (financial, operational, functional) of state regulation of the banking crisis.

Key words: state regulation, banking sector, National Bank of Ukraine, refinancing, banking supervision, banking control.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 338.439.02

Т. В. Гургула

доктор економічних наук, професор
Львівський регіональний інститут державного управління НАДУ при Президентові України

ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті визначено особливу роль і значення державної регіональної політики у сфері туристичної діяльності країни. Охарактеризовано сучасний стан державної регіональної стратегії в розвитку регіонів та міст країни. Визначено основні напрями державної регіональної політики у сфері туристичної діяльності.

Ключові слова: туристична діяльність, державна регіональна політика, стратегія розвитку регіонів та міст країни.

I. Вступ

Сучасний стан розвитку туристичної сфери продовжує переживати кризовий стан. Але поступальний процес відродження й розбудови України, активізація соціальної політики переконливо свідчать, що ці труднощі є тимчасовими. Слід зазначити, що адекватне та випереджальне вирішення проблем – вже наявних і таких, що виникатимуть, сприятиме створенню ефективної соціальної інфраструктури та життєзабезпечення населення й туристичного сервісу на рівні світових вимог та стандартів. Україна на новому етапі розвитку стане рівноправним і конкурентоздатним партнером, займе належне їй місце на карті міжнародної рекреації.

Державну регіональну політику у сфері туристичної діяльності досліджували М. Долішній, І. Камінська, Т. Клименко, М. Козоріз, В. Онищенко, С. Ярошенко та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування власного підходу, згідно з яким туризм є важливим чинником розвитку регіонів і міст країни та виведення депресивних територій з їхнього кризового стану.

III. Результати

Туризм у багатьох країнах світу є пріоритетним напрямом розвитку національної економіки й культури. Це зумовлено його динамічністю, значною прибутковістю та позитивним соціально-економічним і культурним впливом на розвиток країн. Згідно з прогнозом Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) "Бачення туризму в 2020 році" (Tourism 2020 Vision), відповідно до сучасної динаміки туристичних потоків до 2020 р. в Європі передбачається 717 млн туристів.

Для порівняння: кількість туристів, що відвідали європейські країни в 2005 р., становила 336 млн осіб.

Специфіка туристично-рекреаційного потенціалу малих міст і територій їх розташування полягає в наявності значної кількості історико-культурних та архітектурних пам'яток, які є предметом особливої зацікавленості як українських туристів, так і гостей із закордону. Попри те, що загальна динаміка розвитку потоків туристів у різні регіони країни є позитивною, регіональна туристична інфраструктура України є неоднорідною за критерієм наявності матеріально-технічної бази та інформаційного забезпечення. Це є загрозою для творення позитивного туристичного іміджу регіонів та України загалом.

Туризм є важливою складовою регіонального розвитку, яка потребує державної підтримки, удосконалення національної туристичної інформаційної інфраструктури та її інтеграції у світову суперструктуру. Архітектоніка інформаційного забезпечення туристичної діяльності починається з місцевого та регіонального рівнів управління, які на сьогодні є малодослідженими. Тому подальший аналіз та вдосконалення механізмів державного управління у сфері інформаційного забезпечення туристичної діяльності на цих рівнях дасть змогу впорядкувати та систематизувати емпіричний матеріал і виробити нові теоретичні підходи у сфері туризму, які є цінними для подальшого розвитку науки державного управління.

Залучення громадськості до процесу прийняття рішень, до управління державними справами є однією з необхідних умов демократизації суспільства, лише за наявності тісної плідної співпраці влади з насе-

ленням можна побудувати міцну демократію в країні. Тому провідними принципами наукового обґрунтування ефективності координаційного механізму державного управління у сфері інформаційного забезпечення туристичної діяльності запропоновано: системний та комплексний підходи у вирішенні проблем, які виникають під час управлінського процесу; ґрунтовне фундаментальне та прикладне теоретичне обґрунтування туристичних новацій; принцип цільової орієнтації виконавців рішень; демократизм; неприпустимість необґрунтованого копіювання зарубіжного досвіду в туристичній сфері.

Ефективного складового механізму прийняття дорадчих рішень у сфері інформаційного забезпечення туристичної діяльності є метод “круглого столу”, основними методичними принципами діяльності учасників якого є такі: єдності та узгодженості інтересів представників владних і бізнесових структур, громадських організацій; комплексності та варіантності.

Набуло подальшого розвитку визначення основних функцій міських туристичних інформаційних центрів як інституцій, що здійснюватимуть інформаційне забезпечення туристичної діяльності та популяризацію туристичних принад на місцевому й регіональному рівнях.

Виходячи з актуальності підтримки державою активної туристичної політики, особливого значення набувають питання створення правових, організаційних і економічних основ формування стратегії створення конкурентоспроможного туристичного продукту, який забезпечував би, з одного боку, потреби населення в туристичних послугах, а з іншого – сприяв би створенню нових робочих місць, стимулював розвиток місцевої промисловості, а також забезпечував значний внесок коштів у бюджет.

На національному рівні на сьогодні, відповідно до Указу Президента України “Про заходи щодо розвитку туризму і курортів України” від 21.02.2007 р., розроблено Стратегію розвитку туризму і курортів та затверджено розпорядженням КМУ від 06.08.2008 р. Цей нормативний документ визначає загальнодержавні напрями розвитку сфери туризму й курортів України.

З огляду на те, що туризм продовжує своє становлення на місцевому та регіональному рівнях управління, для раціонального регіонального управління у сфері туристичної діяльності доцільним є створення стратегії сталого розвитку туризму і курортів області в цілому та в малих містах зокрема. Відповідно до Загальнодержавної програми розвитку малих міст, для міст, що мають значні природний та історико-культурний потенціали (історичні, історико-архітектурні, культурні та туристичні центри), доцільним є

формування перспективного напрямку розвитку туристичних функцій із збереженням і можливим господарським використанням об'єктів культурної спадщини, захист довкілля, обмеження господарської діяльності на територіях історичних ареалів міст.

Все це зумовлює доцільність першочергової розробки стратегій та якісних програм регіонального та локального розвитку, що включають стратегію сталого розвитку туризму і курортів, заснованих на всебічному аналізі ресурсів регіону (Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку було затверджено Наказом Міністерства економіки та Закону України з питань європейської інтеграції України (на сьогодні реорганізованим) від 29.07.2002 р.). Ця форма організації та координації діяльності в сучасних умовах дає можливість забезпечити поєднання економічних інтересів окремих виробничих, науково-дослідних і проектних організацій із цілями сталого розвитку міст та територій.

Одним із пріоритетів державної регіональної політики є запровадження критеріїв визначення “проблемних”/депресивних територій (регіон чи його частина), що визначаються депресивними за умов та порядку, визначених Законом України “Про стимулювання розвитку регіонів” від 08.09.2005 р. (в редакції від 25.06.2009 р.) у регіонах та впровадження заходів державного реагування на ситуації, що склалися у них, однак відсутність цілісного методичного підходу оцінювання стану регіонів та системності при визначенні критеріїв депресивності є важливим чинником, що перешкоджає інтеграційним процесам України.

Головним документом, що характеризує стратегію розвитку малих міст та територій їх розташування, повинна стати Концепція соціально-економічного розвитку міста, яка включає міську стратегію сталого розвитку туризму і курортів. Вона являє собою систему стратегічних цілей і пріоритетів місцевої соціально-економічної політики, а також найважливіших напрямів і засобів реалізації зазначених цілей.

Стратегія сталого розвитку міста підводить місто та громадськість до спільно визначеної довгострокової мети в майбутньому, є вказівкою для прийняття складних рішень. Наприклад, завдяки співпраці органів регіонального управління та місцевого самоврядування і громадської організації “Волинський ресурсний центр” протягом 2002–2007 рр. було розроблено стратегічні плани сталого розвитку м. Острог, м. Дубно, м. Сарни, м. Костопіль та Гошанського району.

Для більшості європейських стратегій регіонального та локального розвитку характерна спрямованість на сталий розвиток.

Згідно з Ольборзькою хартією, територіальні громади визначили, що в усіх напрямках політики будуть дотримуватись принципів сталого розвитку й використовувати переваги, внутрішній потенціал і привабливість міст як основу для локально-орієнтованих стратегій. Адже сталий розвиток міста – це постійне збалансоване функціонування міського поселення, спрямоване на створення повноцінного життєвого середовища для сучасного й наступних поколінь на основі раціонального використання ресурсів, технологічного переоснащення та реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, інженерної інфраструктури міста, поліпшення умов проживання, відпочинку й оздоровлення населення, збереження та збагачення культурної спадщини.

Як писав Ганс Йонас, “майбутнє людини є найпершим обов’язком людської колективної діяльності за доби “всесильної” технічної цивілізації”, адже загалом для міст Європи принцип сталості розвитку означає важливість сталого функціонування інфраструктури, фінансову стабільність місцевого бюджету, фізичну стабільність “збудованого” середовища, культурну стабільність місцевих традицій, звичаїв, умінь та навичок. Оскільки всі міста по-своєму унікальні, кожне місто повинно знайти власний шлях до сталого розвитку, використовувати свої переваги, внутрішній потенціал і привабливість як основу для локально орієнтованих стратегій сталого розвитку. Адже поліцентричність розвитку національних та регіональних рівнів означає, що кожне місто має бути одним із центрів певної діяльності, займати своє місце в загальнонаціональній та загальнонаціональній системі поділу праці та розподілу капіталу. Щодо цього місцева влада має бути спроможною до проведення активної політики просторового розвитку, основою якої є високі стандарти адміністративної практики та прикладної політики, а також причетність громадян і соціальних груп до планування просторового розвитку малого міста. Підтримка високоякісного стійкого туризму, розвиток туризму, особливо у випадках депресивних територій, має стати пріоритетною. Потрібне знання можливостей екосистеми та чисельності відвідувачів, яку може витримати екосистема. Потрібно розвивати форми м’якого туризму, що добре пристосовані до контексту місцевих умов.

IV. Висновки

Зважаючи на те, що державна регіональна політика, зокрема у сфері туризму, повинна забезпечити вдосконалення системи державного стратегічного програмування ре-

гіонального розвитку, обґрунтування стратегії розвитку окремих регіонів, кардинальну модернізацію процесу стратегічного планування на регіональному рівні управління у сфері туризму доцільно будувати за такими головними принципами: довгостроковий характер стратегічних цілей та їх ресурсне забезпечення. Реальне виконання Стратегії сталого розвитку туризму й курортів області потребує від регіональних органів управління вміння оцінити та ефективно використати необхідні для його реалізації ресурси, що вимагає глибокого аналізу відповідності наявного ресурсного потенціалу визначеним стратегічним цілям. Наприклад, сучасний стан методологічного забезпечення формування стратегій розвитку міст та регіонів характеризується орієнтацією на використання методів SWOT-аналізу, PEST-аналізу, ABC-аналізу, бенчмаркінгу, більшість з яких є адаптованими інструментами стратегічного планування у сфері бізнесу.

Список використаної літератури

1. Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст: Закон України від 04.03.2004 р. № 1580-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 24. – Ст. 332.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 29.07.2002 р. № 224 / Міністерство економіки та Закону України з питань європейської інтеграції України. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.322.0>.
3. Про стимулювання розвитку регіонів (зі змінами та доповненнями): Закон України від 08.09.2005 р. № 2850-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – Ст. 548.
4. Амітан В. Формування концепції розвитку міст (теоретичний аспект) / В. Амітан, Ю. Денисов // Регіональна економіка. – 2002. – № 4 (26). – С. 96.
5. Хартія “Города Европы на пути к устойчивому развитию” (Ольборгская хартия) [Електронний ресурс]: одобрена учасниками Европейской Конференции по устойчивому развитию больших и малых городов Европы (г. Ольборг, Дания, 27.05.1994 г.) / The European Sustainable Cities and Towns Campaign. – Режим доступу: www.sustainable-cities.eu/upload/pdf_files/ac_russian.pdf.
6. Йонас Г. Принципи відповідальності. У пошуках етики для технологічної цивілізації / Г. Йонас; пер з нім. – Київ: Лібра, 2001. – С. 206.

Стаття надійшла до редакції 13.10.2014.

Гургула Т. В. Государственная региональная политика в сфере туристической деятельности

В статье определена особая роль и значение государственной региональной политики в сфере туристической деятельности страны. Охарактеризовано современное состояние государственной региональной стратегии в развитии регионов и городов страны. Определены основные направления государственной региональной политики в сфере туристической деятельности.

Ключевые слова: туристическая деятельность, государственная региональная политика, стратегия развития регионов и городов страны.

Gurgula T. State Regional Policy in the Field of Tourism

The special role and importance of national regional policy in the field of tourism of the country has been considered in the article. The characteristic of the current state of the state regional development strategies in regions and cities has been provided. The main directions of state policy in the field of regional tourism activities have been defined.

Tourism in many countries is a priority of the national economy and culture. This is due to its dynamic development, profitability and significant positive socio-economic and cultural impact of tourism on the development of countries. The specificity of the tourism potential of small towns and areas of their location is the significant amount of historical, cultural and architectural monuments that are the subject of special interest both for Ukrainian tourists and visitors from abroad.

Public participation in decision-making in the management of public affairs is one of the necessary conditions for democratization of society only due to close fruitful cooperation with the public authorities it's possible to build a strong democracy in the country.

State regional policy, particularly in the tourism sector should ensure improvement of the system of state strategic programming of regional development, grounding of strategy of certain regions development. Radical modernization of strategic planning at the regional level of government in tourism is better to build on the following main principles as long-term strategic objectives and their resources.

Key words: tourism activity, state regional policy, strategy of regions and cities of a country development.

УДК 369.06 (477)

І. В. Кочновастарший викладач
Запорізький національний технічний університет

РОЗВИТОК МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто актуальні питання щодо розвитку медичного страхування в Україні. Науково обґрунтовано пропозиції, що сприятимуть ефективному запровадженню медичного страхування в систему охорони здоров'я України. Галузь охорони здоров'я потребує змін принципів фінансування для ліквідації практики постатейних бюджетів і здійснення оплати медичних послуг лікарень за рахунок загального бюджету. Найбільш ефективним та дієвим джерелом ресурсів для фінансування лікування може стати медичне страхування.

Ключові слова: медичне страхування, обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування, лікарняні каси, система фінансування медичного страхування.

I. Вступ

Актуальність цієї проблеми полягає в тому, що Україна, маючи неоціненний та потужний потенціал у страхуванні, на жаль, не має ефективного та раціонального вкладання коштів у медицину. Галузь охорони здоров'я потребує змін принципів фінансування для ліквідації практики постатейних бюджетів і здійснення оплати медичних послуг лікарень за рахунок загального бюджету. Найбільш ефективним та дієвим джерелом ресурсів для фінансування лікування може стати медичне страхування.

Сьогодні в Україні переважає система безкоштовної медицини, за якою медичне страхування є окремим видом державного соціального страхування. Проте зростання вимог до якості медичної допомоги та її відповідності загальносвітовим стандартам, з одного боку, та обмеженість бюджетного фінансування – з іншого, спонукають до пошуку позабюджетних джерел фінансування медичних послуг. Найбільш ефективним та дієвим джерелом ресурсів для фінансування лікування може стати добровільне медичне страхування.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у визначенні особливостей медичного страхування в Україні та факторів, які стримують розвиток страхового ринку. Для досягнення зазначеної мети використано такі наукові методи пізнання: загальнонаукові, узагальнюючі, діалектичні (при аналізі законодавства про страхування в динаміці його розвитку, при дослідженні правової природи основних форм страхування); системно-структурні (при відображенні засад функціонування органів державного страхування, їхньої взаємодії; метод тлумачення (для з'ясування змісту нормативного матеріалу в сфері страхової справи).

III. Результати

Вивченню питань у сфері страхування присвятили наукові праці відомі вчені, серед яких можна виділити, насамперед, В. Д. Базилевича, В. О. Безуглу, О. О. Гаманкову, Т. А. Говорушко, О. М. Залетова, С. С. Оселедця, В. Й. Плиса. У їх працях розглянуто тенденції розвитку ринку страхування й роль страхування в стабілізації національної економіки та забезпеченні соціального захисту громадян. Однак, незважаючи на значні наукові напрацювання та практичний досвід, особливості медичного страхування в країні потребують подальшого дослідження.

Перші форми медичного (лікарняного) страхування виникли наприкінці XIX ст. в Англії та Німеччині, де утворилися лікарняні каси. Ці каси утворювалися з внесків роботодавців і робітників, керували ними, відповідно, представники адміністрації підприємства та профспілки. Каси надавали своїм членам грошову допомогу (часткове відшкодування трудового доходу, не отриманого під час хвороби), пенсію сім'ї (у випадку смерті робітника), компенсації породіллям, вартість медичних та лікарських послуг [11].

Згідно із Законом України "Про страхування", в Україні є два види медичного страхування:

- загальнообов'язкове соціальне медичне страхування;
- добровільне медичне страхування [12].

Вибір форми медичного страхування в кожній країні залежить від конкретних економічних і культурно-історичних умов, від особливостей демографічних і соціальних показників, рівня захворюваності та інших факторів, які характеризують загальний стан здоров'я та рівень медичного обслуговування [2].

Більшість країн згодні з тим, що громадяни безпосередньо не повинні сплачувати за лікування, коли вони хворіють. Медичне обслуговування має бути безкоштовним,

якщо в ньому з'являється необхідність. Саме так формується система медичного страхування, чи то обов'язкового державного соціального страхування, чи добровільного медичного страхування, або їх комбінації.

Дивним є той факт, що існує так багато альтернативних варіантів між "повним державним контролем" (принцип обов'язкового медичного страхування діє, наприклад, у Франції, Канаді, Німеччині, Нідерландах) та "добровільним медичним страхуванням" (в Ізраїлі та Швеції переважає добровільне страхування здоров'я, а обов'язкове існує лише щодо окремих професій) [2].

Україні бракує ефективної системи охорони здоров'я. Крім того, добровільне медичне страхування залишається нерозвиненим. Протягом багатьох років дискусії точаться навколо питання запровадження загальнообов'язкового медичного страхування як частини соціальних нарахувань на заробітну плату. Такий підхід знаходить підтримку як з боку Міністерства охорони здоров'я, так і з боку Ліги страхових організацій. Хоча їх концепції відрізняються, обидві інституції підтримують намагання запровадити загальнообов'язкове медичне страхування протягом наступних років.

Економічне становище нашої країни поки не дає змоги таку державну систему зробити надбанням усієї нашої медицини. Це справа майбутнього. І вона буде комплексно вирішуватись з введенням реформ системи охорони здоров'я.

Тому фахівці розглядають реформу системи охорони здоров'я в країні як необхідний комплекс державних, громадських та медичних заходів, що спрямовані на зміцнення й відновлення здоров'я нації. Розробка ефективної стратегії реформування регіональних систем охорони здоров'я можлива лише за умов урахування інтересів населення в охороні здоров'я.

Німецька консультативна група при уряді України пропонує декілька кроків реформування системи охорони здоров'я. Перш за все, потрібно відокремити політику у сфері охорони здоров'я, регулювання, виконання бюджету та управління закладами охорони здоров'я. Суспільний медичний фонд має бути створений і повинен відповідати за розміщення бюджетних асигнувань, призначених на охорону здоров'я, компенсацію закладам охорони здоров'я за надані медичні послуги, перевірку здійсненого лікування. Компенсаційні виплати повинні виплачуватися залежно від справді здійсненого лікування та за надані послуги. Крім того, управління закладами охорони здоров'я потрібно комерціалізувати.

Німецькі фахівці стверджують, що Україна повинна розвивати добровільне медичне страхування як доповнюючий елемент до сьогодишньої системи охорони здоров'я,

який фінансується за рахунок податків. Таке доповнює приватне страхування може відігравати значну роль у багатоканальному фінансуванні системи охорони здоров'я, яке складається з податкових видатків та приватного медичного страхування. Після значного зменшення соціальних нарахувань до 25–30%, запровадження єдиної ставки для медичного страхування стане додатковим джерелом фінансування [3].

З початку 90-х рр. XX ст. в Україні почали виникати певні форми добровільного медичного страхування. Всі загальнострахові компанії почали займатися медичним страхуванням у різних обсягах. Останніми роками почало стихійно виникати добровільне страхування в некомерційній формі – так звані, лікарняні каси. Але при відносно незначному поширенні добровільного медичного страхування комерційна форма і тут превалює. Так, за даними Міністерства охорони здоров'я України, у 2000 р. медичну допомогу було надано майже 300 тис. добровільно застрахованим, при цьому надходження за їх лікування від комерційних компаній у декілька разів перевищують суми, зібрані лікарняними касами. На думку багатьох експертів, із соціально-економічним станом країни, розбалансованістю, несталістю та продовженням спаду промислового виробництва пов'язано багато проблем при запровадженні медичного страхування.

Для страхового ринку України 2014–2015 рр. стануть найважчими. Страховики перебуватимуть під пресингом макроекономічних і політичних чинників. Крім Криму, який у портфелі страховиків займав 4%, цього року буде 25% падіння премій по Донецькій та Луганській області.

Страхові компанії України за 6 місяців 2014 р. скоротили обсяг валових премій на 23% з 14 334 млн грн до 11,04 млрд грн. Обсяг чистих премій скоротився на 16,5% до 8719 млн грн. Обсяг чистих страхових виплат зріс на 5,5% до 2,357 млрд грн, валові виплати – 2,398 млрд грн (+ 4,9%). Рівень валових виплат за 6 місяців 2014 р. становив 21,7%, а рівень чистих – 26,7% [17].

Загальний обсяг ринку ризикового страхування в Україні істотно не скоротиться за рахунок девальвації гривні, за рахунок валютної складової, в основному, в автострахуванні (запчастини) і ДМС (ліки). ДМС (добровільне медичне страхування) – чесний і простий спосіб отримання якісних медичних послуг. Його переваги вже стали очевидні для тисяч громадян нашої країни.

Єдиний ринок, що зростає, – це медичне страхування, люди не припиняють лікуватися й хочуть отримати сервіс у приватних клініках. За ДМС страховики підвищили ціни на 25%, але на ринку ми спостерігаємо скорочення бюджетів корпоративних клієнтів і

зниження кількості застрахованих. Тим не менше, ринок ДМС у 2014 р. покаже зростання 25–30% за рахунок інфляції. Навіть незважаючи на високу збитковість медстрахування та фінансовий результат, близький до нуля, страховикам він усе одно буде цікавий.

Ринок добровільного медичного страхування в Україні за 6 місяців 2014 р., за даними журналу “Insurance Top”, зріс на 20%, склавши понад 850 млн грн страхових платежів з рівнем виплат близько 70% [15].

Купівля поліса ДМС означає можливість планувати свої медичні витрати на рік уперед. Усі непередбачені витрати з надання медичної допомоги оплачує страхова компанія.

Концепція ДМС передбачає надання тільки якісної медичної допомоги. Лікарі-експерти страхових компаній ретельно контролюють процес надання медичних послуг установами, з якими вони мають договірні зобов'язання. Зараз купити поліс ДМС – це отримати доступ до широкої бази медичних установ по всій території України, включаючи комерційні, відомчі та спеціалізовані. Лікарі-координатори страхових компаній у разі потреби направляють хворого в ту установу, яка найбільш ефективно допоможе вирішити його проблему [15].

Основне зростання ринку ДМС пов'язане із зростанням цін на медикаменти та медичні послуги, які спровокували зростання цін на ДМС. Збільшення платежів і кількості клієнтів за ДМС пояснюється активною діяльністю ТОП-10, ринкова частка яких – 63% і сукупний темп зростання – 67%. У страховому портфелі цієї групи лідерів ДМС займає 23%. Незважаючи на відсутність податкових преференцій, лідерство забезпечується конкурентними програмами корпоративного ДМС, спрямованого на забезпечення соціальним пакетом працівників промислових підприємств, торговельних установ і фінансового сектора. Запропоновані зміни до Податкового кодексу, передбачені законопроектом “Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання добровільного медичного страхування)” від 25.06.2014 р. № 4164а, у сфері віднесення витрат з медичного страхування працівників на валові витрати підприємства, сприятимуть підвищенню якості медичних послуг, забезпечать значний поштовх детінезації ринку медичних послуг і збільшенню надходжень до державного та місцевого бюджетів за рахунок формування конкуренції серед постачальників медичних послуг і розвитку добровільного медичного страхування як однієї з цивілізованих форм забезпечення соціальних потреб громадян у сфері охорони здоров'я. У 2014 р. очікується подальше зростання обсягів ДМС (на 20–25%) на тлі зростання страхових виплат (на 5–10%) [16].

Ринок ДМС в Україні має високий потенціал зростання. Рівень проникнення ДМС в

Україні сьогодні становить 2–3%. При цьому портфелі страхових компаній по ДМС на 95% складаються з договорів корпоративного страхування. Водночас темпи зростання ринку ДМС у 2013 р. становили близько 15% і, за прогнозами, залишаться на тому ж рівні й в 2014 р. [17].

Причин такого низького попиту на послуги медичного страхування серед населення України багато. По-перше, особливості чинного оподаткування, яке не заохочує розвиток ДМС. По-друге, відсутність реформ в охороні здоров'я. По-третє, недостатньо сформовані відносини між роботодавцем і найманим персоналом, у результаті чого ДМС входить у соціальний пакет зазвичай у великих компаніях з іноземним капіталом.

Втім, зараз усе частіше медичне страхування стає частиною соціального пакета роботодавця, і ця тенденція надає надію. Прогрес ринку ДМС підтверджується тим, що навіть у роки кризи цей сегмент зростав щорічно на 10–15%, і в наступному році очікуються такі самі темпи зростання.

Європейський вибір України зумовлює необхідність ретельно дослідити розвиток систем обов'язкового медичного страхування в країнах Європейського Союзу. На сьогодні з повною очевидністю постала необхідність реформувати систему охорони здоров'я України. Існуюча система викликає справедливі нарікання як з боку медичного персоналу, так і з боку населення, що обслуговується в державних лікувально-профілактичних закладах. Адже якість медичних послуг залишається низькою, у державних закладах немає можливості вільного вибору лікаря, витрати на медичне обслуговування неконтрольовано зростають, причому незабезпечені верстви населення фактично позбавлені права на якісну медичну допомогу. Нагромаджений багаторічний світовий досвід у цій галузі свідчить про високу ефективність різних моделей і систем медичного страхування. Загострюються суперечності між обсягами державних гарантій щодо охорони здоров'я населення та можливостями їхнього бюджетного фінансування.

IV. Висновки

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є визначення ступеня залученості приватних і державних фінансових ресурсів на охорону здоров'я, організація обов'язкового медичного страхування, подальший розвиток добровільного медичного страхування та лікарняних кас з урахуванням особливостей функціонування національної економіки України. Подальший розвиток системи медичного страхування сприятиме запровадженню державної та приватної підсистем фінансового забезпечення, підвищенню ефективності менеджменту в поєднанні з розвитком медичної науки та забезпечить поступові

зміни в системі охорони здоров'я, що позитивно впливатиме на поліпшення здоров'я населення й підвищення соціально-економічної ефективності медичної галузі України [19].

Список використаної літератури

1. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – 5-те вид., стер. – Київ : Знання, 2006. – 351 с.
2. Безугла В. О. Страхування : навч. посіб. / В. О. Безугла І. І. Постіл, Л. П. Шаповал. – Київ : Центр навчальної літератури, 2008. – 582 с.
3. Блавацька О. Приватне медичне страхування: організаційні та правові аспекти запровадження в Україні [Електронний ресурс] / О. Блавацька, У. Янишин, М. Підгірна, Л. Лотоцька. – Режим доступу: http://www.provisor.com.ua/archive/2010/№08/pmeds_0810.php.
4. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: Теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – Київ : КНЕУ, 2009. – 283 с.
5. Говорушко Т. А. Страхові послуги : навч. посіб. / Т. А. Говорушко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.
6. Залетов А. Н. Страховая индустрия Украины: стратегия развития : монография / А. Н. Залетов, А. Ф. Филонюк. – Киев : Бизон, 2008. – 448 с.
7. Ліга страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com>.
8. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dfr.gov.ua.
9. Оселедець С. С. Страхування : підручник / С. С. Оселедець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : КНЕУ, 2002. – 599 с.
10. Про страхування : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
11. Плиса В. Й. Страхування : підручник / В. Й. Плиса. – Київ : Каравела, 2010. – 472 с.
12. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
13. Ротова Т. А. Страхування : навч. посіб. / Т. А. Ротова. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 400 с.
14. Особливості добровільного медичного страхування в Україні [Електронний ресурс] / С. М. Срібний, Начальник управління медичного страхування АСК "Укрінмедстрах". – Режим доступу: <http://www.ukrreferat.com/index.php?referat=15556&pg=0>.
15. Страховой эксперт Инго-Украина. "Бесплатная" украинская медицина или Добровольное медицинское страхование? Что выбрать?" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ingo.kiev.ua/novosti/215-LCA.html>.
16. Рынок медицинского страхования (ДМС) в Украине в 1 полугодии 2014 года вырос на 20% до 850 млн грн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/14/09/05/31420>.
17. Страховая компания "ИНГО Украина" открыла в Киеве собственный медицинский центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/hotnews/14/01/21/30371>.
18. Фориншурер // Интернет-журнал о страховании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forinsurer.com/ratings/life>.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2014.

Кочнова И. В. Развитие медицинского страхования в Украине

В статье рассмотрены актуальные вопросы развития медицинского страхования в Украине. Научно обоснованные предложения будут способствовать эффективному внедрению медицинского страхования в систему здравоохранения Украины. Отрасль охраны здоровья требует изменений принципов финансирования для ликвидации практики постельных бюджетов и изменения оплаты медицинских услуг за счет госбюджета. Эффективным источником ресурсов для финансирования лечения может стать медицинское страхование.

Ключевые слова: медицинское страхование, обязательное страхование, добровольное медицинское страхование, больничные кассы, система финансирования медицинского страхования.

Kochnova I. Development of Health Insurance in Ukraine

The article deals with current issues concerning the development of health insurance in Ukraine. Scientifically substantiated proposals will contribute to effective implementation of health insurance in the health care system of Ukraine.

The urgency of the problem is that, with the invaluable and powerful potential in Ukraine, unfortunately, there is no effective and sustainable investment in medicine. The health sector needs changes of funding principles to eliminate practice line-item budgets and payment of medical services

of hospitals from the general budget. The most efficient and effective source of resources for treatment can be medical insurance.

Prospects for further research in this direction is to determine the degree of involvement of private and public financial resources for health care, compulsory health insurance organization, further development of voluntary health insurance and health insurance on the basis of the functioning of the national economic of Ukraine. Further development of the health insurance system will facilitate the introduction of public and private financial security subsystems, more efficient management, combined with the development of medical science and provide gradual changes in health care, charitable impact on improving health and increasing social and economic efficiency of medical industry in Ukraine.

Key words: *health insurance, compulsory insurance, voluntary medical insurance, sickness funds, health insurance financing system.*

УДК 669(477)

С. Ю. Хамініч

доктор економічних наук, професор

В. М. Заріцька

старший викладач

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ У СКЛАДНИХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто перспективи розвитку металургійної галузі України в складних фінансово-економічних умовах. Світова економічна криза внесла свої корективи й у металургійну галузь усіх держав, у тому числі України. Тенденція України до розвитку металургійної галузі – підтримати вітчизняні металургійні комплекси й зберегти можливість їх зростання за рахунок збільшення попиту на внутрішньому ринку, а в перспективі й на світовому.

Проведено аналіз показників роботи металургійних підприємств за 9 місяців 2014 р. Доведено, що їх фінансово-економічне становище є складним: високий рівень збитків, відсутність власних оборотних коштів, високий рівень заборгованості бюджету з ПДВ – всі ці фактори в підсумку призводять до збільшення залежності підприємств від позикових коштів.

Ключові слова: металургійна галузь, фінансово-економічний стан металургійних підприємств, перспективи розвитку металургійного комплексу, світова економічна криза.

I. Вступ

Металургійний комплекс України серед інших галузей національного господарства зазнав збитків у період фінансової кризи 2008–2009 рр. Післякризовий період становлення металургійної галузі є складним, оскільки її ефективне функціонування залежить від світових цін на металопродукцію, від її собівартості та вартості сировини, що останнім часом зазнають значних коливань. У цілому економіка країни потребує розвитку промисловості, будівництва, машинобудування. Актуальність теми визначається необхідністю аналізу зовнішніх і внутрішніх чинників спаду вітчизняного металургійного комплексу та досліджень перспективних шляхів розвитку галузі.

Проте протягом 2014 р. підприємства металургійного комплексу вимушені були працювати в складних економічних умовах, що викликано гострою конкуренцією на зовнішніх ринках металопродукції та внутрішньою кризою в країні. Така ситуація негативно позначилась на рівні обсягів виробництва та фінансово-економічних показниках металургійних підприємств.

Велика кількість провідних українських учених досліджувала проблеми сектора металургії, зокрема: Я. А. Жаліло, О. В. Белінська, О. С. Бабанін, С. О. Біла, О. В. Шевченко, О. О. Молдован, О. В. Сталінська, проте у зв'язку зі складними фінансово-економічними умовами у країні необхідно шукати перспективні шляхи розвитку галузі.

II. Постановка завдання

Метою дослідження є аналіз розвитку металургійної галузі України в складних фінансово-економічних умовах.

III. Результати

Глобальна фінансово-економічна криза, яка набула світових масштабів, розпочалась з дестабілізації банківської сфери та фондового ринку, потім ланцюгова реакція охопила всі сфери економіки, зокрема експорторієнтовану чорну металургію та галузі – споживачі металургійної продукції: будівництво, машинобудування та виробництво трубої продукції.

Україна повністю забезпечує себе власною залізною рудою, коксом, марганцем та іншими допоміжними матеріалами. За запасами залізних руд Україна посідає в світі четверте місце (27 млрд т – після Росії, Бразилії, Австралії), а за їх видобутком – шосте (48 млн т – після КНР, Бразилії, Австралії, Індії, США). Найбільший залізорудний басейн – Криворізький (Дніпропетровська область), 75% залізної руди якого видобувають відкритим способом. Багаті залізні руди (із вмістом Fe до 60%) тут майже вичерпані, і тепер у Кривбасі видобувають переважно бідні руди (вміст Fe – 35%), що значно підвищує кількість відходів. Після збагачення на Південному, Криворізькому, Центральному, Північному та Інгuleцькому ГЗК руда перетворюється на концентрат із вмістом заліза близько 62% і надходить на агломераційні фабрики, а далі – в домни. Більше ніж половина збагачувальної руди поставляється на металургійні заводи європейсь-

кої частини Росії, Словаччини, Угорщини, Польщі [1].

Показники виробництва основних видів металопродукції за 2014 р. такі:

- чавун – 19 662 тис. т (середньодобове виробництво – 72,4 тис. т);
- сталь – 21487 тис. т (середньодобове виробництво – 78,7 тис. т);
- прокат – 18891 тис. т (середньодобове виробництво – 69,2 тис. т);

- або, відповідно, 89,8%, 86,5% і 86,3% до фактичного виробництва в аналогічному періоді 2013 р., що свідчить про падіння показників виробництва.

Станом на жовтень 2014 р. на металургійних підприємствах об'єднання працювали 18 з 30 діючих доменних печей (60%), 7 мартенівських печей з 11 (64%), 13 конвертерів з 21 (62%), 5 електропечей з 15 (33%). Крім того, 6 доменних і 3 мартенівських печі перебували на тривалій консервації [5] (табл. 1).

Таблиця 1

Виробництво основних видів металургійної продукції, тис. т [3]

Найменування продукції	9 місяців 2014 р.	9 місяців 2013 р.	До відповідного періоду минулого року	
			+, –	%
Агломерат	28036,1	31091,3	-3055,2	90,2
Чавун, усього	19661,8	21904,1	-2242,3	89,8
Чавун переробний	19627,4	21880,5	-2253,1	89,7
Чавун ливарний	34,5	23,6	10,9	146,1
Чавун товарний	1738,4	569,1	169,3	110,8
Сталь, усього	21486,9	24846,8	-3359,9	86,5
Сталь мартенівська	4233,8	4904,6	-670,8	86,3
Сталь конвертерна	15989,3	18407,6	-2418,3	86,9
Електросталь	1263,8	1534,6	-270,8	82,4
Прокат усього	18891,1	21890,3	-2999,2	86,3

Аналіз показників роботи металургійних підприємств за 9 місяців 2014 р. показав, що їх фінансово-економічне становище залишається складним: високий рівень збитків, відсутність власних оборотних коштів, висо-

кий рівень заборгованості бюджету з ПДВ – всі ці фактори в підсумку призводять до збільшення залежності підприємств від позикових коштів.

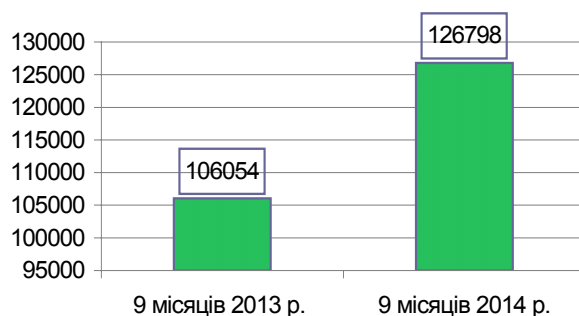


Рис. 1. Чистий дохід, млн грн [3]

Високий рівень збитків спричинений втратами від курсової різниці (переоцінка валютних позикових коштів і відсотків за ними).

У результаті збиткової роботи протягом останніх п'яти років наявність власних оборотних коштів металургійних підприємств

без урахування довгострокових зобов'язань і забезпечень має від'ємне значення й становить (-)58,3 млрд грн проти (-)35,4 млрд грн за відповідний період 2013 р., тобто робота металургійних підприємств забезпечується за рахунок позикових коштів.

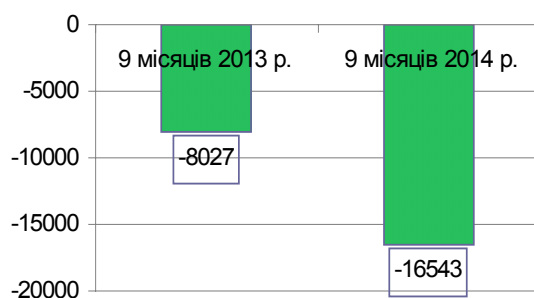


Рис. 2. Чистий фінансовий результат, млн грн [3]

Динаміку основних показників, що характеризують фінансовий стан металургійних підприємств, подано на рис. 3.

Аналіз фінансового стану металургійної підгалузі показує, що за період з 30.09.2013 р. до 30.09.2014 р. загальна платоспроможність, що характеризує здатність підприємств

погасити поточні зобов'язання поточними активами, знизилася на 11,4%, збільшилася залежність від позикових коштів на 17%, у тому числі від довгострокових зобов'язань – на 14%, а забезпеченість власними оборотними коштами знизилася в 1,3 разу (табл. 2).

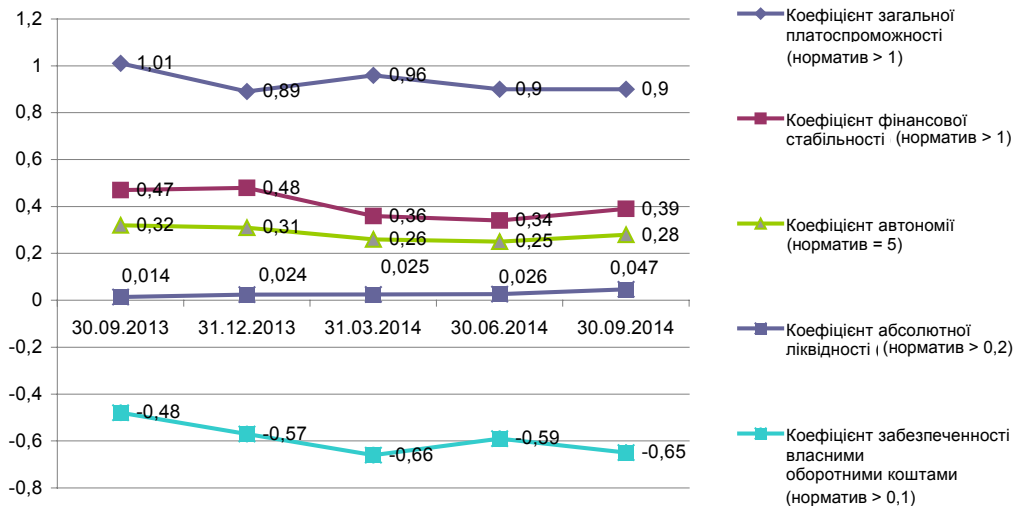


Рис. 3. Динаміка основних показників, що характеризують фінансовий стан металургійних підприємств [4]

Таблиця 2

Експорт та імпорт металопродукції

Продукція	Експорт		Імпорт	
	9 міс. 2013 р.	9 міс. 2014 р.	9 міс. 2013 р.	9 міс. 2014 р.
Прокат	17502	16294	1316	835
Чавун	1526	1701	9	5
Феросплави	486	641	122	85

IV. Висновки

Світова економічна криза внесла свої корективи й у металургійну галузь усіх держав, у тому числі України. Тенденція України до розвитку металургійної галузі – підтримати вітчизняні металургійні комплекси та зберегти можливість їх зростання за рахунок збільшення попиту на внутрішньому ринку, а в перспективі – і на світовому.

Сформована ситуація в металургійній галузі, безумовно, позначиться на розвитку інших секторів економіки. Перехід вітчизняної економіки від сировинної до високотехнологічної, що багаторазово підтверджувалося керівництвом країни, дасть змогу металургії розвиватися і стати основною точкою зростання.

Сучасний фінансово-економічний стан металургійних підприємств залишається складним: високий рівень збитків, відсутність власних оборотних коштів, високий рівень заборгованості бюджету з ПДВ – всі ці фактори в підсумку призводять до збільшення залежності підприємств від позикових коштів.

Головні перспективи подальшого розвитку комплексу – модернізація та реконструкція

металургійного устаткування, вдосконалення та зміна виробничих відносин в умовах ринку.

Список використаної літератури

1. Галузева Програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року : Наказ Міністерства промислової політики України від 25.02.2009 р. № 152 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: industry.kmu.gov.ua.
2. Гончар В. В. Формування і розвиток системи управління стратегічними змінами підприємств чорної металургії : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / В. В. Гончар ; ДВНЗ "Приазовський держ. техн. ун-т". – Маріуполь, 2014. – 40 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.stat.gov.ua.
4. Мановицька Ю. В. Сучасні тенденції розвитку інновацій у металургійному комплексі [Електронний ресурс] / Ю. В. Мановицька. – Режим доступу: www.rusnauka.com.
5. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л. І. Федулова, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал. – Київ : Основа, 2005. – 550 с.

6. Щепкіна Н. М. Проблеми конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі / Н. М. Щепкіна. – Київ : Основа, 2012. – 200 с.

7. Щодо напрямів реформування металургійної галузі України : Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2014.

Хаминич С. Ю., Зарицкая В. М. Перспективы развития металлургической отрасли Украины в сложных финансово-экономических условиях

В статье рассмотрены перспективы развития металлургической отрасли Украины в сложных финансово-экономических условиях. Мировой экономический кризис внес свои коррективы в металлургическую отрасль всех государств, в том числе и Украины. Тенденция Украины к развитию металлургической отрасли – поддержать отечественный металлургический комплекс и сохранить возможность роста за счет увеличения спроса на внутреннем рынке, а в перспективе и на мировом. Проведен анализ показателей работы металлургических предприятий за 9 месяцев 2014 г., доказано, что их финансово-экономическое положение остается сложным: высокий уровень убытков, отсутствие собственных оборотных средств, высокий уровень задолженности бюджета по НДС – все эти факторы в итоге приводят к увеличению зависимости предприятий от заемных средств.

Ключевые слова: металлургическая отрасль, финансово-экономическое состояние металлургических предприятий, перспективы развития металлургического комплекса, мировой экономический кризис.

Haminich S., Zaritskaya V. Prospects of Ukraine Steel Industry in Difficult Financial and Economic Conditions

The metallurgical complex of Ukraine among other sectors of the national economy suffered losses during the financial crisis of 2008–2009. Post-crisis period of the steel industry is very complicated because it depends on the effective functioning of world prices for steel, and its cost and the raw material costs that recently has undergone significant fluctuations. Overall, the economy needs of the development of industry, construction, and engineering. The purpose of the article is research of the steel industry in Ukraine in difficult financial and economic conditions.

The global financial and economic crisis, started with the destabilization of the banking sector and the stock market, then a chain reaction influenced all sectors of the economy, particularly export-of ferrous metallurgy and metallurgical industries and consumer products, construction, engineering and manufacture of tubular products.

Ukraine has its own iron ore, coke, manganese and other support materials.

Analysis of the financial condition of the steel sub-sector shows that for the period from 30.09.13 till 30.09.14 overall solvency that characterizes the ability of companies to pay off current liabilities current assets decreased by 11.4%, increased dependance on borrowing to 17%, including the long-term liabilities – 14%, and provide its own working capital decreased by 1.3.

Current financial and economic situation of metallurgical enterprises remains complicated: high level of losses, lack of operating assests – all these factors eventually lead to increased dependency of companies on borrowed funds.

Key words: metal industry, financial and economic situation of steel companies, the outlook for metallurgy, the global economic crisis.

УДК 338.242

М. В. Цап

аспірант

Львівська комерційна академія

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ДЕРЖАВНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено узагальненню обсягів та рівня імпортозалежності економіки України, ідентифікації чинників імпортозаміщення. Проаналізовано обсяги внутрішнього виробництва, роздрібного товарообороту, доходів і витрат населення. Зроблено висновки щодо перспективних напрямів регулювання імпортозаміщення в Україні.

Ключові слова: імпортозаміщення, державне регулювання, структурна політика, макроекономічні передумови.

I. Вступ

Методологічно проблема імпортозаміщення зумовлена двома домінантними групами чинників. З одного боку, це розвиток внутрішнього споживчого ринку країни (включно з його елементами та взаємозв'язками між ними – попитом і пропозицією товарів, доходами населення і його купівельною спроможністю, сформованістю торгово-посередницької інфраструктури та легкості входження в торговельні мережі й сферу товарного обігу), який, власне, і слугує каталізатором привабливості для зовнішньої експансії товарів і послуг, з іншого – розвиненість бар'єрного чинника та компенсаторних можливостей національного господарства (наявність потужностей внутрішнього виробництва, конкурентоспроможність місцевих виробників, дієвість елементів інституційної інфраструктури тощо), які стримують надходження на внутрішній ринок товарів, виготовлених не на території країни, або й узагалі економічно унеможливають імпорт. В Україні якість та структура зазначених чинників негативна. Це позначається на надмірній імпортозалежності держави з усіма негативними наслідками.

Теоретико-прикладні засади імпортозаміщення досліджували такі вітчизняні вчені, як Я. Жаліло, В. Гацько [1], Т. Остапенко [2] та ін. Основи стратегування й планування державної політики активізації імпортозамінних процесів стали предметом наукових пошуків Г. Ортіної [3], Т. Кисіля [4] та ін. Зовнішньоекономічні механізми регулювання імпортозаміщення розробляли І. Дунаєв, В. Бабаєв [5]. Проте особливості сучасних передумов імпортозаміщення, які в Україні особливо загострилися, потребують обґрунтування абсолютно нових і більш дієвих підходів до державного регулювання та вирішення цієї проблеми.

II. Постановка завдання

Мета дослідження полягає в проведенні аналізу макроекономічних передумов імпортозаміщення, оцінюванні чинників, що їх визначають, та формуванні перспективних напрямів удосконалення державної структурної політики імпортозаміщення в Україні.

III. Результати

До переліку чинників, які стимулювали насичення внутрішнього ринку України товарами та послугами, передусім, відносимо зростання внутрішнього ринку й збільшення обсягів роздрібного товарообороту. Так, якщо оборот роздрібної торгівлі в 2000 р. становив 47,5 млрд грн, то в 2012 р. збільшився до 812,1 млрд грн. У цей самий період спостерігалось істотне (у межах 10%) щорічне (крім кризових 2008–2009 рр.) збільшення обсягу роздрібного товарообороту не лише в номінальних, а й у фактичних цінах: у 2000 р. темпи зростання (до попереднього року) становили 108,1%, у 2005 р. – 123,4%, у 2010 р. – 110,1%, у 2011 р. – 113,2%. Лише в 2012 р. до попереднього року спостерігався приріст у розмірі 12,3%. Звернімо увагу, що в 2012 р. відносно 2000 р. загальний оборот роздрібної торгівлі по державі у порівняльних цінах збільшився в 5,5 разу [6, с. 5, 31]. Це є очевидним свідченням швидкого поступу вітчизняного внутрішнього споживчого ринку, а, відтак, і зростання його привабливості для виробників і постачальників товарів з інших держав.

У 2012 р. вітчизняний оборот роздрібної торгівлі досяг 812,1 млрд грн, що є свідченням місткого внутрішнього ринку держави, та збільшився до 2000 р. у 17,1 разу. Високими темпами за аналізований період збільшувався і продаж товарів населенню в роздріб. Так, на одиницю населення роздрібний товарооборот у 2012 р. становив 8885 грн, що було на 16,01% більше, ніж у попередньому році, та у 15,2 рази більше, ніж у 2000 р. Хоча як обсяги, так і темпи зростання роздрібного товарообороту в сільських поселеннях

України були меншими порівняно з міськими поселеннями, загалом тенденції щодо покращення купівельної спроможності та збільшення обсягів споживання товарів спостерігалися аналогічні.

Потрібно звернути увагу й на те, що при загальновідомі процеси концентрації роздрібної торгівлі в нашій державі у великих торговельних мережах, що супроводжується відкриттям великої чисельності супер- та гіпермаркетів, структурна характеристика їх місця в роздрібному товарообороті погіршується. Йдеться про зменшення частки роздрібного товарообороту підприємств та збільшення частки роздрібного товарообміну фізичних осіб-підприємців. Упродовж 2000–2012 рр. частка роздрібного товарообороту підприємств зменшилася на 6,8 в. п. (з 53,8% до 47,0%), натомість частка товарообороту фізичних осіб-підприємців збільшилася на 11,4 в. п. (з 35,8% до 47,2%). Це також можна розглядати як сприятливу передумову для збільшення обсягів проходження на внутрішній ринок товарів іноземного походження та виробництва, адже, по-перше, багато фізичних осіб-підприємців здійснює постачання товарів із-за кордону, налагодивши власний канал імпорту й товароруку (це особливо характерне для продажу одягу, побутової техніки, господарських та інших непродовольчих товарів); по-друге, через велику кількість приватних підприємств державі складніше налагодити систему контролю за проходженням товарів через цей канал; по-третє, потрапити в мережу великих об'єктів роздрібної торгівлі імпортерів часто витратніше через необхідність домовлятися з власниками та керівниками торговельних підприємств про представництво своїх товарів у їх торговельній залі.

Передумовою, що стимулює імпорт в Україну товарів і послуг, стало зростання доходів населення. Так, сукупні доходи населення в Україні становили в 2012 р. 1,4 трлн грн та збільшилися до 2000 р. у 10,9 разу. Лише до 2011 р. доходи населення зросли на 11,1%. Майже аналогічними темпами зростала за цей самий період і заробітна плата (жодного року в період з 2000 по 2012 рр. приріст заробітної плати та середнього розміру місячної пенсії пенсіонерам не становив менше ніж 10%), що в 2012 р. дорівнювала 42,2% від загальних доходів населення. Для порівняння: частка доходів від власності становила в 2012 р. лише 5,3%, прибутку та змішаного доходу – 15,1%. Високий рівень заробітної плати в сукупних доходах громадян (порівняно з країнами ЄС, де рівень заробітної плати не перевищує 25–30% і значну частку становлять доходи від підприємницької діяльності та комерціалізації власності) є свідченням надмірної залежності населення від зайня-

тості й оплати праці та, відповідно, обмеженості у витратах на придбання товарів довгострокового використання (на противагу споживчим витратам) чи на інвестиційні цілі. Очевидно, що це також сприятливий чинник для постачання на внутрішній ринок України імпортованих товарів часто невисокої якості, але дешевших за ціною.

Не менш важливу роль у формуванні купівельних фондів населення відіграють соціальні допомоги та інші поточні трансферти, що становили у 2012 р. 593,2 млн грн (37,4% у сукупних доходах населення). До 2000 р. сума за цією статтею загальних доходів громадян збільшилася в 4,8 разу, що також є свідченням не надто високої заможності населення, що надмірно залежне від державної підтримки та, очевидно, не надто соціально захищене й не має достатніх можливостей для придбання більш якісних і дорожчих споживчих товарів та послуг.

Як можемо спостерігати, темпи зростання витрат населення на придбання товарів і послуг зросли в 2000–2012 рр. на таку саму величину, як і обсяги отриманої заробітної плати. Відтак, робимо висновок, що в населення немає достатніх фінансових можливостей на формування нагромаджень і заощаджень. Рівень витрат на придбання товарів і послуг у сукупних доходах населення становив у 2012 р. 83,8%, що є високим значенням, та цей показник щороку збільшується (наприклад, частка витрат на нагромадження та нефінансові активи становила лише 1,3%, на фінансування доходів від власності – 2,0%, приріст фінансових активів – 6,1%, поточні податки на доходи, майно та інші поточні трансферти – 6,8%). До 2011 р. показник збільшився на 2,4 в. п., а до 2009 р. – на 4,5 в. п. Це є свідченням, з одного боку, зростання купівельної спроможності населення, а з іншого – посилення його залежності від споживчого ринку. Така обставина, очевидно, що є сприятливою для постачання на споживчий ринок іноземних товарів і послуг.

Ще більш критичною є ситуація з грошовими доходами та витратами домогосподарств. Їх витрати на придбання товарів і послуг у 2012 р. становили 90% від загальних витрат. При цьому переважало придбання продовольчих товарів – 52,8%. Попри те, позитивно, що за аналізований період зростала частка витрат на непродовольчі товари. Упродовж 2000–2012 рр. частка витрат на непродовольчі товари збільшилася на 8,0 в. п. (з 29,2% у 2000 р. до 37,2% у 2012 р.). Це є свідченням певного покращення рівня якості життя і скерування все більшої частини купівельних фондів населення на придбання товарів довшого вжитку. З іншого боку, це також може бути позитивним чинником для стимулювання збільшення обся-

гів імпорту, а саме: побутових товарів, електротехніки, автомобілів тощо.

Сприятливим чинником для налагодження каналів товароруку на внутрішній ринок України імпортованих товарів став також швидкий розвиток вітчизняної торгово-посередницької інфраструктури, включно з елементами зовнішньоторговельної діяльності. Незважаючи на чітко виражену тенденцію до зменшення чисельності підприємств роздрібною торгівлі (кількість підприємств роздрібною торгівлі та ресторанного господарства за період з 2005 р. по 2012 р. зменшилася на 28,1%, або на 17,2 тис. од., а кількість підприємств роздрібною торгівлі без торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним – на 29,5% (11,4 тис. од.), у т. ч. підприємств, що торгують переважно продовольчими товарами – на 30,3%, а непродовольчими – на 29,1%), її не слід вважати такою, що свідчить про звуження мережі об'єктів сфери товарного обігу.

Підставою для такого висновку є збільшення чисельності та торгових площ продовольчих універсамів та супермаркетів (чисельність об'єктів збільшилася в 2012 р. відносно 2005 р. на 73,1%, а їх торгова площа – на 81,2%), гіпермаркетів (відповідні показники для яких збільшилися у 4,4 та 4,8 разу), непродовольчих універмагів (на 45,0% та 3,9 разу). На сьогодні мережа великих об'єктів як роздрібною, так і оптовою торгівлі продовжує розвиватися та багато об'єктів перебуває на стадії інвестування й завершення будівництва.

Підтвердженням розвитку в нашій державі торговельних об'єктів є збільшення забезпеченості населення торговельною площею. Так, у 2000 р. на 10 тис. осіб населення припадало 1437 м² торгової площі. Тоді як у 2012 р. цей показник збільшився до 2040 м², що на 603 м², або на 42,0%, більше.

Останніми роками спостерігається й активне збільшення обсягу роздрібного товарообороту в розрахунку на один м² торгової площі (причому більшими темпами, ніж зростає торгова площа) – т. зв. віддача торгової площі. Якщо в 2005 р. на 1 м² торгової площі припадало 27,4 тис. грн роздрібного товарообороту, то у 2012 р. цей показник збільшився до 87,4 тис. грн (що в 3,2 разу більше), віддача торгової площі під продовольчі товари збільшилася за цей період у 4,4 разу, а під непродовольчі – в 3 рази.

На нашу думку, збільшення торгової площі та підвищення ефективності її використання розширює можливості для імпортерів і нерезидентів для розміщення їх товарів у роздрібній торговельній мережі України. З іншого боку, зменшення чисельності підприємств та об'єктів торгівлі може стати сприятливою передумовою для органів державного управління щодо застосу-

вання економічних інструментів обмеження доступу імпортованих товарів на полиці торговельних підприємств.

Сприятливою умовою щодо зростання обсягів імпорту в нашу державу товарів та послуг стало збільшення чисельності суб'єктів господарювання, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, зокрема займаються імпортом. Так, кількість підприємств-імпортерів у 2013 р. становила 24,7 тис. од., що на 781 підприємство (на 3,3%) більше, ніж у попередньому році [7, с. 19]. Протягом 2010–2013 рр. чисельність імпортерів щороку лише збільшувалася та зросла порівняно з 2007 р. на понад 2 тис. (на 9,1%) підприємств. Ще більш виразними були тенденції щодо зростання чисельності імпортерів послуг. У 2013 р. такою діяльністю займалося 6037 підприємств, що було на 570 од. (10,4%) більше, ніж у попередньому 2012 р.

Вже стало традиційним у нашій державі те, що діяльність підприємств-імпортерів більш активна, ніж експортерів, адже станом на 2013 р. чисельність імпортерів була більшою на 80,2%. Найбільшою була диференціація цього показника в 2008 р. – 2,2 разу. Потрібно звернути увагу й на те, що разом зі збільшенням чисельності суб'єктів імпорту останніми роками активно розвивалася й мережа представництв-імпортерів та торговельних агентів, що просувають і пропонують на внутрішньому ринку товари та послуги, виготовлені не на території України. Це призвело, по-перше, до збільшення обсягів імпорту товарів і послуг (як у вартісному, так і в абсолютному вираженні) та, по-друге, зміцнення позицій основних країн-партнерів у структурі імпорту товарів. Якщо у 2009 р. частка Російської Федерації в імпорті товарів в Україну становила 29,1%, Німеччини – 8,5%, Китаю – 6,0%, Польщі – 4,8%, Казахстану – 4,5%, то в 2013 р. частка Російської Федерації збільшилася до 30,2%, Китаю – 10,3%, Німеччини – 8,8%, Польщі – 5,3% та значно посилили позиції такі економічно розвинені держави, як США (частка в імпорті в Україну – 3,6%) та Італія (2,7%).

Таким чином, розвиток інституційної інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, зокрема імпорту, та, навпаки, певне відставання інституційних можливостей вітчизняного експортного комплексу є позитивною передумовою до посилення проблеми імпортозаміщення в Україні.

Власне, потужний експортний потенціал є одним із компенсаторних інструментів регулювання обсягів імпорту. Але для цього потрібно сформувати конкурентоспроможний виробничий комплекс. Певні передумови для цього існують. Так, в Україні упродовж 2000–2007 рр. та 2010–2011 рр. збільшувалися обсяги промислового виробництва, у 2000–2006 рр., 2008 р. та 2011 р. –

виробництва продукції сільського господарства; за період 2000–2012 рр. обсяги виробництва промислової продукції збільшилися в 6,1 разу, а продукції сільського господарства – на 47,9%.

Проте, як можна спостерігати на рисунку практично весь період упродовж 2000–2012 рр. зростання обсягів виробництва вітчизняної

продукції не встигало за темпами зростання продажу продукції в роздріб. Таким чином, ще й з урахуванням спрямування частини виготовленої в державі продукції на експорт, є підстави стверджувати, що ніша, яка утворюється при розширенні місткості сфери товарного обігу, заповнюється імпоротною продукцією.

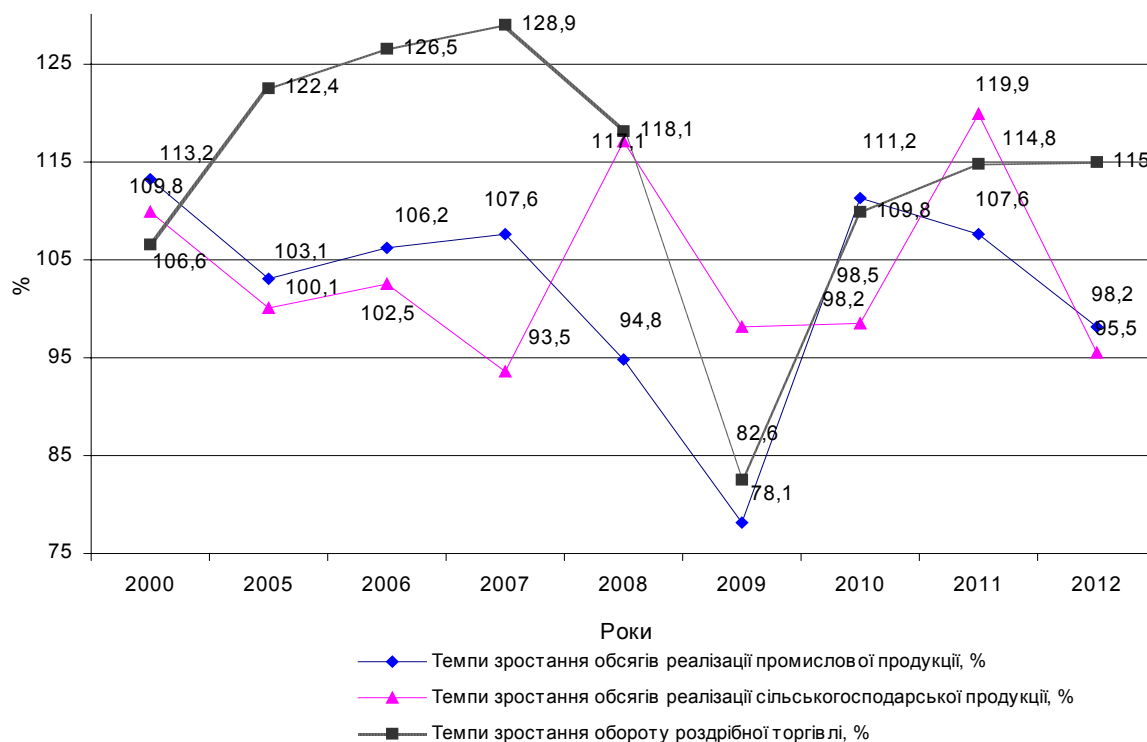


Рис. Темпи зростання обсягів реалізації промислової і сільськогосподарської продукції та роздрібного товарообороту в Україні у 2000–2012 рр. ([8, с. 27])

Особливо відчутним був розрив у 2005–2007 рр., коли темпи приросту роздрібного товарообороту становили понад 20%, а реалізації продукції промисловості та сільського господарства – лише в межах 3–7%. Позитивно, що в 2011 р. темпи зростання обсягу реалізації сільськогосподарської продукції перевищили темпи зростання роздрібного товарообороту, але в 2012 р. продовжилася негативна тенденція до:

1) спаду темпів зростання обсягів реалізації продукції промисловості (на 1,8 в. п.) та сільського господарства (на 4,5 в. п.);

2) значного перевищення темпів розширення сфери товарообігу над обсягами вітчизняного виробництва.

Особливо негативною характеристикою спаду в промисловості в 2012 р. слід вважати зменшення обсягів виробництва й реалізації продукції в переробній промисловості (на 3,7%), де створюється основна частина доданої вартості, а саме в легкій промисловості (на 5,5%), обробленні деревини та виробництві виробів з деревини (на 1,8%), ви-

робництві коксу та продуктів нафтоперероблення (на 26,4%), виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції (на 5,8%), металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів (на 5,2%), машинобудуванні (на 6,0%).

Звернімо увагу й на те, що недостатньою конкурентоспроможністю характеризується вітчизняне виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, що є одним з головних чинників продовольчої, а через неї й соціальної та демографічної безпеки держави. Так, у 2008, 2009 та 2011 рр. спостерігався спад у цій галузі промисловості, а приріст продукції в 2010 (на 3,2 в. п.) та 2012 рр. (на 1,6 в. п.) слід вважати недостатнім, оскільки з урахуванням індексів цін промислової продукції в ці роки приріст виробництва і реалізації харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у порівняльних цінах у ці роки також є від'ємним. З огляду на наявні виробничі потужності парадоксальним є зменшення обсягу виробництва хліба і хлібобулочних виробів (на 4,0% до

2011 р.), напоїв (на 2,0%) та тютюнових виробів (на 1,5%).

Щодо спаду у вітчизняному машинобудуванні органам державного управління потрібно звернути увагу на скорочення у 2012 р. до 2011 р. виробництва машин і устаткування (на 10,0%), а також виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування (на 11,6%).

Україна має значний потенціал сільськогосподарського виробництва, але не лише неефективно використовує його, але й навіть частково втрачає. Так, у 2012 р. відносно 2011 р. зменшилися обсяги продукції рослинництва (на 8,2%), зокрема, зернових культур (на 18,4%), технічних культур (на 2,5%), картоплі, овочів та баштанних (на 1,2%), плодоягідних і винограду (на 1,2%), кормових культур (на 6,6%). Обсяги продукції сільськогосподарства (у постійних цінах 2010 р.) у 2012 р. зменшилися порівняно з попереднім роком на 4,5%.

Усе це є свідченням недостатньо ефективного використання вітчизняних виробничих потужностей з метою постачання на внутрішній ринок товарів, виготовлених на території України, та протидії таким чином імпортованим товарам. Очевидно, що вітчизняний виробник потребує підтримки як фінансово-інвестиційної, ресурсної, так і маркетингової щодо створення якісної та конкурентоспроможної продукції й просування її на ринок.

Передусім, органам державного управління слід спрямувати зусилля на підтримку вітчизняних товаровиробників у модернізації та осучасненні їх матеріально-технічної бази.

Іншою негативною тенденцією є малоінвестиційний характер капітальних інвестицій суб'єктів реального сектора національної економіки. Так, у 2012 р. частка інвестицій у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки й аналогічні права становила лише 1,6%, а в придбання програмного забезпечення – 1,2%. Аналогічні показники для сільського, лісового та рибного господарства були на рівні 0,08% та 0,1%, а промисловості – 0,3% та 0,5%.

IV. Висновки

Для сучасного посттрансформаційного етапу розвитку економіки України характерною є ситуація, коли посилюється вплив чинників, які стимулюють збільшення обсягів імпорту (швидке розширення місткості внутрішнього ринку та сфери товарного обігу, зростання доходів громадян, розвиток інституційної інфраструктури торгово-посередницької та зовнішньоекономічної діяльності, послаблення контролю й покращення можливостей входження в систему вітчизняної торгівлі), й практично не сформовано бар'єр-

них та компенсаторних можливостей протидії (формування й використання потужностей внутрішнього виробництва, зростання його конкурентоспроможності, підвищення фінансово-економічної ефективності, розвиток інвестиційно-інноваційно активних інтегрованих підприємницьких мереж). Встановлено наявність негативних тенденцій до зменшення частки продажу в роздрібному товарообороті товарів, виготовлених на території України, та збільшення обсягів продажу імпортованої продукції. За 2005–2012 рр. частка продажу вітчизняних товарів зменшилася з 70,5% до 58,9% (на 11,6 в. п.). Ситуація особливо критична для непродовольчих товарів, де за цей період частка товарів, виготовлених на території нашої держави, зменшилася на 15,7 в. п. – до рівня 41,9%. Погіршення, хоча й меншою мірою, спостерігається і для продукції продовольства.

Список використаної літератури

1. Жаліло Я. А. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні [Електронний ресурс] / Я. А. Жаліло, В. М. Гацько // Стратегічна панорама. – Режим доступу: http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_1.
2. Остапенко Т. Вплив експортоорієнтованих та імпортозаміщуючих галузей на зростання економіки країни / Т. Остапенко // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 10. – С. 11–16.
3. Ортіна Г. Моделювання розвитку реального сектора економіки як елемент державної антикризової стратегії / Г. Ортіна // Економіка. – 2014. – № 2 (128). – С. 25–29.
4. Кисіль Т. В. Теоретичні засади використання стратегії імпортозаміщення на промислових підприємствах / Т. В. Кисіль // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 64–71.
5. Дунаєв І. В. Імпортозаміщення в контексті вибору механізмів державної зовнішньоторговельної політики України / І. В. Дунаєв, В. Ю. Бабаєв // Державне будівництво. – Вісник Харківського регіонального інституту державного управління при Президенті України. – 2012. – № 1. – С. 56–64.
6. Роздрібна торгівля України у 2012 році. – Київ : Державна служба статистики України, 2013. – 174 с.
7. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році. – Київ : Державна служба статистики України, 2014. – 156 с.
8. Статистичний щорічник України за 2012 рік. – Київ : Державна служба статистики України, 2013. – 552 с.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2014.

Цап М. В. Макроэкономические предпосылки государственной структурной политики импортозамещения в Украине

Статья посвящена обобщению объемов и уровня импортозависимости экономики Украины, идентификации факторов импортозамещения. Проанализированы объемы внутреннего производства, розничного товарооборота, доходов и расходов населения. Сделаны выводы относительно перспективных направлений регулирования импортозамещения в Украине.

Ключевые слова: импортозамещение, государственное регулирование, структурная политика.

Tsap M. Macroeconomic Pre-Conditions of Import Substitution in Ukraine Government Structural Policy

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: import substitution, government control, structural policy, macroeconomic pre-conditions.

УРАХУВАННЯ ЦІНОВОЇ ЧУТЛИВОСТІ СПОЖИВАЧІВ ПРИ ФОРМУВАННІ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті основну увагу приділено дослідженню закономірностей та особливостей формування цінової політики вітчизняних підприємств з урахуванням поведінки споживачів. Обґрунтовано класифікацію основних чинників цінової чутливості споживачів до товару та на прикладі складної машинобудівної продукції розглянуто особливості формування ціни споживання, виходячи зі значущості цінності продукції для споживача та співвідношення ціна/якість.

Ключові слова: цінова політика підприємства, маркетинговий підхід до ціноутворення, цінність товару, цінова еластичність попиту, чинники цінової чутливості споживачів, ціна споживання.

I. Вступ

Досвід реформування економіки України свідчить, що багато машинобудівних підприємств недостатньо підготовлені до ведення конкурентної боротьби. Однією з найскладніших проблем адаптації підприємства до ринкових умов стало вільне ціноутворення, необхідність розробки та проведення власної цінової політики. Адже, з одного боку, ціна є головним чинником довгострокової рентабельності підприємства, з іншого – інструментом стимулювання попиту при реалізації продукції.

Вибір цінової політики підприємства в умовах ринкової економіки є одним з найважливіших елементів формування конкурентоспроможності його продукції. Постійні коливання цін на ринку, велика кількість чинників, які впливають на ринкові ціни, значна невизначеність цих чинників, відсутність однозначних аналітичних залежностей між параметрами та характеристиками ціноутворення визначають складність завдань, пов'язаних з прогнозуванням ціни на продукцію з урахуванням вимог споживачів до неї. За цих умов особливої актуальності набуває формування цінової політики за маркетинговими принципами, що передбачає досягнення компромісу між продавцем та покупцем.

На сьогодні проблеми, пов'язані з формуванням цінової політики підприємств, є об'єктом досліджень фахівців з економіки, менеджменту, підприємництва та маркетингу. Теоретичним і практичним аспектам процесу ринкового ціноутворення присвячено

наукові праці Л. В. Балабанової, А. В. Вороніна, С. С. Гаркавенко, Є. П. Голубкова, Дж. Л. Дейлі, С. І. Дугіної, В. Л. Корінєва, Ф. Котлера, С. В. Мочерного, А. Ф. Павленка, Ю. Г. Тормоси, М. О. Федотова та інших українських і зарубіжних науковців.

Разом з тим маловивченими аспектами ціноутворення є методи дослідження та врахування поведінки споживачів у ході формування ціни. Тому існує потреба в системному дослідженні теоретико-методичних і прикладних аспектів процесу формування цінової політики з урахуванням поведінки споживачів та отримання на цій основі нових наукових результатів, які мають бути використані в практиці українських підприємств.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити закономірності та на цій основі дослідити особливості формування цінової політики вітчизняних підприємств з урахуванням поведінки споживачів. При цьому необхідно враховувати модель поведінки споживачів, вплив чинників зовнішнього середовища, процес прийняття рішення щодо купівлі, комплексний вплив мотиваційної поведінки споживачів і мету купівлі. Важливим напрямом цього дослідження є обґрунтування вибору цінової політики вітчизняного підприємства з урахуванням балансу сил його внутрішнього та зовнішнього середовища.

III. Результати

На сучасному ринку успішно продається такий товар, який, на думку споживача, перевищує за технічними, якісними й ціновими характеристиками аналогі в конкретному сегменті ринку. Тому виробник, який бажає забезпечити конкурентоспроможність своєї продукції, повинен встановлювати на свій

товар таку ціну, щоб за критерієм ціна/якість він перевершував аналоги.

У ринкових умовах усі компоненти якості продукції мають економічний зміст, який виражається через ціну продукції. Маркетингове розуміння якості полягає в тому, що, з одного боку, компоненти якості продукції включають у себе ціну, з іншого – ціна як кількісне вираження споживчої якості (цінності) також є кількісною оцінкою якості. Якість являє собою інтегральний показник, кожному значенню якого відповідає цілком визначена ціна. Вона відображає мінову вартість товару, що склалася в суспільстві на цей момент. У сумарні витрати на придбання та використання товару включається ціна товару, витрати на його транспортування та установку, експлуатацію та ремонт тощо.

З іншого боку, ціна являє собою єдиний елемент комплексу маркетингу, що безпосередньо формує прибуток підприємства. Інші інструменти маркетингу лише збільшують витрати. Якість же товару формується відповідно до розвитку можливостей виробництва, збільшення й ускладнення суспільних потреб [4]. Кожен ринок має свої характеристики залежності ціни та якості. Завдання сучасних підприємств полягає в тому, щоб запропонувати на ринок товар за такою ціною, яка забезпечить підприємству досягнення поставленої мети. У цьому разі вона буде сприйматися споживачем як така, що відповідає якості продукції. У цьому полягає суть маркетингового підходу до цінової політики підприємств.

Використання маркетингового підходу під час формування цінової політики являє собою процес дослідження ринкових чинників, метою якого є визначення оптимального рівня цін у контексті існуючої ринкової ситуації, прогноз частки ринку та її можливої зміни залежно від коливання цін (власних цін і цін конкурентів) [2]. Для цього найчастіше використовують метод групового або індивідуального опитування в усній або письмовій формі за допомогою заздалегідь підготовлених запитань. Головна мета таких досліджень – визначити реакцію споживачів і конкурентів на маркетингові заходи. Але дослідження має стосуватися не лише ціни, а й інших чинників: в першу чергу, якості продукції, а також кількості потенційних покупців, іміджу й репутації виробника, умов платежу та форми розрахунків, цільового сегмента ринку, виду замовника [7].

Поступове впровадження прогресивних технологій дослідження цін на українських підприємствах, вдосконалення цих технологій, розвиток наукових розробок у цій галузі, стандартизація й наукове обґрунтування використовуваних методик аналізу цін приведуть до зміщення акценту на використання маркетингового підходу до ціноутворення

відповідно до сучасних тенденцій, необхідності врахування вимог ринку [1].

Окрім того, орієнтація на маркетингове ціноутворення передбачає:

- визначення цінності товару для споживача;
- здійснення кількісного аналізу попиту;
- оцінювання та врахування чинників цінової чутливості споживачів.

Цінність товару для споживачів базується на його корисності та визначається як економія або задоволення, що їх здобуває споживач завдяки використанню придбаного ним блага, тобто та корисність, яку це благо дає споживачу [6]. Споживача не цікавить собівартість виробництва продукції. Для нього важливі його власні витрати на придбання продукту та переваги, які він отримує від придбання цього конкретного виробу. Споживач надасть перевагу продукту конкурента, якщо така купівля буде вигідною хоча б за одним із зазначених факторів. Крім того, процес ціноутворення обов'язково повинен включати в себе визначення унікальних переваг продукту, за які клієнти можуть заплатити більше [5].

Важливо розуміти, що саме цінність товару або послуги, яку відчуває споживач, викликає бажання в нього здійснити купівлю. І чим вищою відчувається цінність товару, тим більше вона перевищує вартість товару і тим більший економічний зиск має одержати виробник товару [3]. Тому маркетингове ціноутворення передбачає проведення дослідження еластичності попиту на товари підприємства, визначення коефіцієнтів цінової еластичності та прогнозування динаміки цін і доходів, на базі аналізу попиту та цін.

Важливим аспектом маркетингового ціноутворення є визначення чинників чутливості споживачів до цінових параметрів товару. Класифікація основних чинників наведена на рисунку. Окрім цього, також потрібно враховувати чинники, що визначають:

- обсяг продукції підприємства, в якому покупець оплачує купівлю товару (у повному обсязі чи лише частково);
- товар, що купується, є доповненням до вже придбаного базового товару, який являє собою для покупця безповоротні інвестиції;
- наявність у покупця достатнього запасу товару;
- період інфляції або інфляційних очікувань.

Результати проведеного дослідження свідчать, що підвищення рівня задоволення очікувань споживачів призводить до збільшення повторних закупівель, що робить задоволення очікувань споживачів запорукою успіху підприємств. Тому для забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції підприємствам важливо розуміти, які саме



Рис. 1. Класифікація основних чинників цінової чутливості споживачів до товару

фактори впливають на остаточне рішення споживачів щодо купівлі, та зосередитись на задоволенні їх очікувань. За результатами проведеного дослідження найбільш важливими якісними показниками конкурентоспроможності складнотехнічних товарів споживачі визнали:

- економію енергії;
- надійність (кількість відмов устаткування, зіставлена з терміном його служби);
- комплекс супутніх послуг.

Доказом цих особливостей, які потрібно враховувати при формуванні цінової політики підприємства, є розрахунок ціни споживання вальців гумообробних СМ 800 550/550 для виробників-конкурентів БАТ "НВП "Більшовик", ЗАТ "Ярполімермаш", ЗАТ "Завод Металіст" та БАТ "Тамбовполімермаш". Враховуючи той факт, що виробники-конкуренти знаходяться в різних країнах і відпускну ціну формують у різних валютах, усі вартісні розрахунки доцільно проводити в доларах США.

Результати проведених розрахунків ціни споживання вальців гумообробних СМ 800 550/550 подано в таблиці. Ціна споживання вальців гумообробних СМ 800 550/550 виробництва БАТ "НВП "Більшовик" перевищує ціни на товари-аналоги в середньому на 14%. Така ситуація пояснюється тим, що конкуренти пропонують споживачам продукцію з довшим терміном гарантійного сервісного обслуговування (1,5 роки проти 1 року) [1].

Таблиця

Результати розрахунку ціни споживання вальців гумообробних СМ 800 550/550 виробників-конкурентів в умовах вітчизняного ринку в 2013 р.

Параметри вальців гумообробних СМ 800 550/550	БАТ "НВП "Більшовик"	ЗАТ "Завод Металіст"	БАТ "Тамбовполімермаш"	ЗАТ "Ярполімермаш"
Ціна придбання (у 2006 р.), дол. США	109600,0 ¹	97540,0 ²	96580,0 ²	91870,0 ²
Прямі експлуатаційні витрати за рік, дол. США	3233,3	3261,5	3452,5	3401,6
Вартість наладки та ремонту за рік, дол. США	1040,1	1063,8	1133,6	1064,2
Гарантійний строк, років	1,0	1,5	1,5	1,5
Ціна споживання (за 2 роки служби), дол. США	117106,6	104594,8	104051,7	99205,3

Примітки:

¹ ціна без урахування транспортних витрат;² ціна із урахуванням транспортних витрат на територію України на умовах DAF (поставка до кордону).

Враховуючи вищевикладене та результати дослідження цін на інші види складної машинобудівної продукції, встановлено, що

ціноутворювальні чинники, які найбільшою мірою визначають рівень ціни та особливості формування цінової політики, значною мі-

рою визначаються такими основними техніко-економічними показниками:

- споживання електроенергії (кВт/год);
- післягарантійне обслуговування (дол. США);
- простої устаткування через ремонт та наладку за рік (год);
- продуктивність (кг/год);
- встановлена потужність (кВт);
- середній термін для відтворення (год);
- гарантійний термін експлуатації (місяців).

За наявності на ринку аналогічних товарів заключним етапом встановлення ціни з урахуванням цінової чутливості споживачів і цін є визначення інтегрального критерія якості досліджуваного товару та товарів-аналогів.

IV. Висновки

Результати проведених досліджень свідчать, що цінова політика була і є складним питанням у комплексі маркетингу. Значною мірою це пояснюється зміною порогу чутливості споживачів та рівнем цінової еластичності попиту. Відповідно до цієї особливості, запропоновано класифікацію чинників цінової чутливості споживачів до товару, що дає змогу з об'єктивних позицій підійти до врахування ставлення споживачів до якості продукції підприємства та ціни на неї.

Слід також мати на увазі, що без постійного контролю за цінами на ринку та оперативного реагування на ринкові зміни неможливо ефективно впроваджувати цінову політику підприємства з урахуванням рівня цін споживання. У сучасних умовах важливо зрозуміти, що саме цінність товару або послуги, яку відчуває споживач, викликає бажання в нього здійснити купівлю. І чим вищою відчувається цінність товару споживачем, тим більше вона перевищує реальну вартість товару, і тим більший економічний зиск матиме підприємство.

Список використаної літератури

1. Артус М. М. Функціонування системи цін у фінансово-економічному механізмі ринкової економіки України : монографія / М. М. Артус. – Київ : Новий Світ-2000, 2008. – 306 с.
2. Бокулева М. О. Методика зменшення ціни споживання машинобудівної продукції як інструмент створення конкурентної переваги в очах споживачів / М. О. Бокулева // Вісник Національного Університету "Львівська Політехніка". Логістика. – 2008. – № 633. – С. 51–57.
3. Гвозденко А. Н. Возможности использования затратного и маркетингового подходов к ценообразованию [Электронный ресурс] / А. Н. Гвозденко // Практический маркетинг. – 2006. – № 5 (111). – Режим доступа: http://www.bci-marketing.ru/pm06_05_s.htm.
4. Детерминанты чувствительности к цене // Новый маркетинг. – 2013. – № 8. – С. 106
5. Норіцина Н. Маркетингове ціноутворення як чинник прибуткової діяльності підприємства / Н. Норіцина // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 5. – С. 41.
6. Саллі В. І. Стратегічне управління виробництвом конкурентоспроможної продукції машинобудування : монографія / В. І. Саллі, О. А. Паршина ; Національний гірничий ун-т. – Дніпропетровськ : НГУ, 2008. – 231 с.
7. Тимошик Н. С. Вплив якісних характеристик продукції на ціноутворення / Н. С. Тимошик // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 170–176.
8. Tellis G. J. Best-Value, Price-Seeking and Price Aversion: The Impact of Information and Learning on Consumer Choices / G. J. Tellis, G. G. Gaeth // Journal of Marketing. – 1990. – № 4. – Р. 34–45.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2014.

Ермошенко Н. Н. Учет ценовой чувствительности потребителей при формировании ценовой политики предприятия

В статье основное внимание уделено исследованию закономерностей и особенностей формирования ценовой политики отечественных предприятий с учетом поведения потребителей. Обоснована классификация основных факторов ценовой чувствительности потребителей к товару и на примере сложной машиностроительной продукции рассмотрены особенности формирования цены потребления, исходя из значимости ценности продукции для потребителя и соотношения цена/качество.

Ключевые слова: ценовая политика предприятия, маркетинговый подход к ценообразованию, ценность товара, ценовая эластичность спроса, факторы ценовой чувствительности потребителей, цена потребления.

Yermoshanko N. Account of Price Sensitiveness of Users at Forming of Price Policy of Enterprise

In the article basic attention is spared to research of conformities to the law and features of forming of price policy of domestic enterprises taking into account the conduct of users. The choice of price policy of enterprise in the conditions of market economy is one of major elements of forming of competitiveness of his products. To the markets conditions the free pricing necessity of development and leadthrough of own price policy became one of the most thorny problems of adaptation of

enterprise. In fact, from one side, a price is the main factor of long-term profitability of enterprise, from other – instrument of stimulation of demand during realization of products.

The value of commodity for users is based on the basis of his utility and concerns as economy or pleasure, that they are obtained by an user as a result of the use of acquired by him blessings, that this and utility which this blessing gives to the user. An user is not interested by the production cost of goods. For him his own charges are important on acquisitions of product and advantage, which he will collect from acquisition of this concrete good. An user will give advantage to the product of competitor, if such purchase will be winning although on one of the noted facts.

Is grounded classification of basic factors of price sensitiveness of users to the commodity and on the example of difficult machine-building products the features of forming of cost of consumption are considered, coming meaningfulness of output value from for an user and correlation of price/quality..

Key words: *price policy of enterprise, marketing approach to pricing, value of commodity, price elasticity of demand. factors of price sensitiveness of users, cost of consumption.*

УДК 658.5:005.332.4

О. Ю. Ємельянов

кандидат економічних наук, доцент

О. Б. Курило

кандидат економічних наук, старший викладач

Т. О. Петрушкакандидат економічних наук, доцент
Національний університет "Львівська політехніка"

ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ БЕНЧМАРКІНГУ ВИТРАТ

У статті досліджено методичні засади оцінювання потенціалу зростання конкурентоспроможності підприємства з використанням методу бенчмаркінгу витрат. Запропоновано вдосконалений метод бенчмаркінгу витрат, за допомогою якого можна обґрунтувати шляхи зниження відносного рівня витрат підприємства, раціоналізувати їх структуру та встановити доцільність вкладення інвестицій у заходи з їх зменшення. Встановлено взаємозв'язок між відносним рівнем витрат і максимально можливою величиною операційного прибутку суб'єкта господарювання.

Ключові слова: витрати, підприємство, відносний рівень, бенчмаркінг, потенціал, конкурентоспроможність.

I. Вступ

У сучасних умовах господарювання найважливішим чинником успішного функціонування підприємств є належний ступінь їх конкурентоспроможності. У свою чергу, цей ступінь значною мірою зумовлений рівнем та структурою операційних витрат підприємств. За інших рівних умов ті підприємства певної галузі, у яких відносна величина цих витрат, тобто співвідношення між операційними витратами та доходами, є меншою, характеризуються більш високим ступенем конкурентоспроможності. Це зумовлено тим, що підприємства галузі з більш низьким відносним рівнем витрат мають додатковий запас міцності на випадок зменшення цін на свої товари (послуги), викликаного нарощуванням обсягів виготовлення продукції у конкурентів, та мають власні можливості такого нарощування, що перевищують відповідні можливості конкуруючих підприємств, у яких відносна величина операційних витрат є більшою.

Враховуючи викладене, будь-яке підприємство галузі повинно прагнути до зменшення відносного рівня його операційних витрат та намагатися досягти найнижчого значення цього рівня, що існує в цій галузі, а за можливості – знизити його ще більше. Одним з напрямів досягнення цієї мети є використання методології бенчмаркінгу витрат, яка поєднує в собі комплекс заходів із стратегічного планування, аналізу конкурентів, галузевого аналізу та є надзвичайно актуальною з погляду можливостей практичного

використання [4, с. 292]. Бенчмаркінговий підхід передбачає знаходження, вивчення й використання корисного досвіду інших підприємств у вирішенні проблем розвитку, ознайомлення з передовими методами, що сприяє більш обґрунтованому, зваженому прийняттю управлінських рішень, підвищуючи цим конкурентоспроможність підприємства [1, с. 30].

Значний внесок у розробку методологічних основ формування бенчмаркінгу зробили як зарубіжні, так і українські вчені, зокрема: Р. Кемп, М. Спендоліні, Г. Райтер, Р. Рейдер, Р. Венетуччі, С. Кук, Н. Афанасьєв, Г. Багієв, С. Бресин, О. Михайлова, Н. Воеводіна, Н. Козак, Л. Савицька, В. Сліпенький, Л. Місюра, А. Ашуєв, Н. Хананова, О. Ареф'єва, К. Редченко та ін. Проте питання застосування інструментарію бенчмаркінгу з метою зниження відносного рівня витрат підприємств є ще й досі остаточно невирішеним.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в розробленні методичних засад оцінювання потенціалу зростання конкурентоспроможності підприємства за рахунок раціоналізації рівня та структури його витрат на виробництво й реалізацію продукції з використанням методу їх бенчмаркінгу.

III. Результати

Упродовж останніх років актуальним питанням в умовах ринкової економіки є проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств. Сьогодні конкуренція виступає основним інструментом забезпечення рівноваги економіки. За умов постійного зростання конкуренції підприємства різних галузей по-

винні одночасно підвищувати якість своєї продукції та знижувати витрати на її виробництво [2, с. 218]. Знизивши витрати виробництва, підприємство має можливість знизити ціни і тим самим отримати або конкурентну перевагу, або вищі прибутки. Витрати – це вартісне відображення абсолютної величини спожитих ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети [3, с. 175]. Вони є важливим внутрішнім фактором, що безпосередньо впливає на процеси ціноутворення, тому з метою підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства намагаються їх мінімізувати. Сучасні умови господарювання та зростання ролі нових технологій висувають нові вимоги до системи управління витратами як з боку держави, так і з боку власників підприємств [5, с. 68]. Зарубіжний досвід доводить, що в більшості випадків розмір витрат вважається найважливішим критерієм у виборі варіантів розвитку підприємства.

Зіставлення відносного рівня витрат певного підприємства як за загальною величиною його операційних витрат, так і за їх окремими видами зі значеннями цього рівня в інших підприємств галузі дає змогу здійснити порівняльну оцінку ефективності понесених підприємством витрат та виявити можливі резерви щодо зниження їх відносного розміру. При цьому слід враховувати, що за більшістю видів економічної діяльності її суб'єкти характеризуються певними відмінностями, які зумовлені, зокрема, різним рівнем технічного розвитку, масштабами виробництва, структурою асортименту продукції тощо. Тому прагнення менеджерів підприємства досягти найнижчого відносного рівня операційних витрат, існуючого в галузі, повинно враховувати необхідність певних змін у внутрішньому середовищі цього підприємства, які потрібно здійснити із цією метою. Зокрема, це стосується можливого інвестування коштів в оновлення техніко-технологічної бази суб'єкта господарювання, що являє собою один з найпотужніших засобів скорочення відносного рівня його поточних витрат.

З іншого боку, за певних умов підприємство може досягти зниження відносної величини його сукупних операційних витрат до рівня, що є нижчим за існуючий у цій галузі. Зокрема, якщо сукупні операційні витрати об'єднати за видами (наприклад, за економічними елементами), оцінити відносний рівень витрат за кожним із цих видів для кожного підприємства галузі, порівняти цей рівень за підприємствами та визначити найнижчі значення відносного рівня кожного виду операційних витрат у галузі, то отримаємо вектор, що матиме такий вигляд:

$$B = (e_1, e_2, \dots, e_n), \quad (1)$$

де B – вектор мінімальних у цій галузі значень відносного рівня кожного виду операційних витрат;

e_i – мінімальне значення відносного рівня i -го виду операційних витрат підприємств галузі, частка одиниці.

За таких умов можливими є дві ситуації:

1) коли вектор (1) збігається із вектором відносних рівнів витрат певного підприємства галузі. Таке підприємство в подальшому називатимемо еталонним;

2) коли вектор (1) не збігається з вектором відносних рівнів витрат жодного підприємства галузі (ця ситуація виникає, якщо вектор (1) утворюється зі значень, що належать кільком підприємствам). Тоді доцільно виокремити уявне (ідеальне) еталонне підприємство, що характеризується відповідними мінімальними рівнями витрат, досягти яких повинні намагатися усі підприємства галузі.

Проте це є не завжди можливим, що, в свою чергу, визначається тим, чи існує між показниками відносного рівня операційних витрат за їх видами статистичний зв'язок. Якщо між двома чи більшою кількістю цих показників існує такий зв'язок, що характеризується зростанням одного з них зі зниженням значень іншого (інших), то в більшості випадків досягнення будь-яким підприємством галузі значень вектора (1) є неможливим.

Для прикладу, підприємства з вищим рівнем технічного розвитку характеризуються, як правило, нижчим відносним рівнем витрат на оплату праці. Проте продукція цих підприємств переважно має вищу фондомісткість, ніж продукція менш технічно розвинутих підприємств. Унаслідок цього відносний рівень витрат на амортизацію необоротних активів на більш технічно оснащених підприємствах є вищим. Однак неможливою є ситуація, за якої певне підприємство одночасно має відносний рівень витрат на оплату праці, що відповідає найбільш технічно оснащеному підприємству галузі, та відносний рівень витрат на амортизацію необоротних активів, який існує на технічно відсталих підприємствах.

З урахуванням викладеного вище, доцільно запропонувати методичний підхід до оцінювання потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємства, що передбачає подальший розвиток методу бенчмаркінгу витрат. Запропонований підхід дає змогу здійснити визначення найкращої структури витрат у певній галузі на підставі даних про відносний рівень витрат кожного виду операційних витрат кожного з підприємств цієї галузі та інформації про взаємозв'язки між показниками такого рівня витрат у досліджуваних підприємств [4, с. 293]. Та-

кий методичний підхід передбачає здійснення певної послідовності дій:

1) формування вибірки підприємств, що належать до одного виду економічної діяльності, збір інформації про їх операційні доходи та витрати за звітний період (періоди);

2) ділення величини кожної складової витрат за кожним підприємством у звітному періоді на величину його операційних доходів;

3) аналіз вибірки підприємств з метою відсіювання підприємств, які належать до атипових. Такими є підприємства, що формально належать до цієї галузі, але мають суттєву специфіку, яка зумовлює значне відхилення структури та відносних рівнів їх витрат порівняно із більшістю підприємств цієї галузі. До атипових підприємств належать, насамперед, ті, у структурі чистих доходів яких значну частку займають доходи від неосновної діяльності (наприклад, від здачі майна в оренду) та від виробництва продукції, техніко-економічні та споживчі характеристики якої є суттєво відмінними від характеристик продукції, що виготовляється більшістю підприємств галузі;

4) визначення мінімальної величини відносного рівня кожного виду операційних витрат серед усіх досліджуваних підприємств та побудова вектора (1) для еталонного підприємства, в якого відносний рівень кожного виду операційних витрат є найменшим та, відповідно, досягає мінімального значення загальний відносний рівень усіх операційних витрат. У випадку, якщо відносні рівні витрат еталонного підприємства збігаються з їх значеннями на певному реальному підприємстві, загальний відносний рівень усіх операційних витрат такого підприємства буде виступати як еталон, до якого повинні прагнути всі інші підприємства галузі. За таких умов потрібно перейти одразу до етапу 10 цієї послідовності;

5) у випадку, якщо серед досліджуваних підприємств не існує еталонного підприємства, види операційних витрат розбиваються на кілька груп і за допомогою методів математичної статистики (насамперед, кореляційно-регресійного та дисперсійного аналізу) проводиться перевірка наявності взаємозв'язків між показниками відносного рівня витрат підприємств у межах кожної з досліджуваних груп витрат. При цьому у випадку, коли розглядається поділ операційних витрат господарюючих суб'єктів за їх елементами, особливу увагу потрібно зосередити на аналізі взаємозв'язку між такими видами показників відносного рівня витрат підприємств, як:

- відносний рівень витрат на оплату праці та відносний рівень відрахувань на соціальні заходи;
- відносний рівень амортизаційних відрахувань та відносний рівень матеріальних витрат;

- відносний рівень амортизаційних відрахувань та відносний рівень сумарних витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи;

6) поділ складових витрат на групи, кожна з яких має взаємозалежні за показником відносного рівня витрат види цих витрат, при цьому кожен вид витрат повинен належати лише одній групі;

7) встановлення попереднього мінімального можливого рівня сукупних операційних витрат підприємства шляхом додавання мінімально можливих сум відносних рівнів витрат підприємств за різними складовими цих витрат у межах кожної з їх груп, виокремлених на попередньому етапі розрахунків;

8) визначення можливостей досягнення за кожною групою витрат їх сумарного відносного рівня, що є меншим за мінімально можливу фактичну суму відносних рівнів витрат, які входять до відповідної групи, яка відповідає певному з досліджуваних підприємств. Із цією метою потрібно розглянути можливості досягнення мінімального значення функції, яка описує залежність між сумарним відносним рівнем витрат за певною їх групою та відносним рівнем одного з будь-яких витрат у межах цієї групи;

9) побудова вектора оптимальних параметрів відносних рівнів витрат, що відповідають мінімальному можливому значенню відносного рівня сукупних операційних витрат;

10) визначення дійсних можливостей досягнення певним підприємством галузі встановленого на попередньому етапі значення мінімально можливого рівня сукупних операційних витрат, зокрема, з урахуванням потреби в певному обсязі інвестицій для забезпечення такого досягнення. Із цією метою можна використати таку формулу:

$$E_{\phi} = OD_n \times (P_{\phi 3} - P_{\phi 3M}) - I \times E, \quad (2)$$

де E_{ϕ} – економічний ефект від досягнення цим підприємством мінімально можливого відносного рівня його сукупних операційних витрат, тис. грн;

OD_n – річна фактична величина операційних доходів цього підприємства, тис. грн;

$P_{\phi 3}, P_{\phi 3M}$ – відповідно фактичний у цього підприємства та мінімально можливий відносний рівень його сукупних операційних витрат, частка одиниці;

I – потрібні інвестиції для забезпечення досягнення підприємством мінімально можливого відносного рівня його сукупних операційних витрат, тис. грн;

E – норма прибутковості інвестицій у цю галузь, частки одиниці.

Отже, за таких умов реалізація інвестиційних заходів щодо забезпечення досягнення підприємством мінімально можливого

відносного рівня його сукупних операційних витрат буде доцільною, якщо величина E_ϕ виявиться додатною.

Завершальним етапом запропонованої послідовності дій є встановлення остаточного значення мінімально можливого відносного рівня сукупних операційних витрат, якого може досягти певне підприємство галузі, та оцінювання очікуваного приросту його прибутку внаслідок такого досягнення. Окрім того, доцільним є визначення можливостей підприємства, які з'являються в нього після скорочення відносної величини його операційних витрат, щодо збільшення натуральних обсягів виготовлення продукції та, відповідно, зростання частки даного підприємства на ринку. За таких умов постає можливість кількісного оцінювання потенціалу зростання конкурентоспроможності підприємства внаслідок раціоналізації рівня та структури його витрат на виробництво й реалізацію продукції.

З метою оцінювання потенціалу зростання конкурентоспроможності підприємства за рахунок зниження відносного рівня витрат на виготовлення його продукції доцільно дослідити залежність між цим рівнем та максимально можливою величиною прибутку, яку може отримати підприємство внаслідок оптимізації натуральних обсягів виробництва продукції. Встановлення такої залежності потребує володіння відомостями про параметри попиту на відповідну продукцію. Як правило, на практиці визначити ці параметри можна лише наближено, зокрема, апроксимувати лінійною функцією залежність між ціною одиниці продукції та сукупним натуральним обсягом її виготовлення всіма підприємствами, що виробляють цю продукцію. Для цього необхідно є інформація про три основні показники: поточний сукупний обсяг виготовлення продукції в натуральних одиницях виміру; поточну ціну одиниці продукції та поточний коефіцієнт еластичності ціни за обсягом пропозиції продукції, який загалом визначається за такою формулою:

$$e = f'(O_0) \times \frac{O_0}{\Pi_0}, \quad (3)$$

де e – поточне значення коефіцієнта еластичності ціни одиниці продукції за обсягом її пропозиції, частка одиниці;

$f'(O_0)$ – похідна функції, що описує залежність між ціною одиниці продукції та сукупним натуральним обсягом її виготовлення;

O_0 – поточний сукупний обсяг виготовлення цієї продукції в натуральних одиницях виміру;

Π_0 – поточна ціна одиниці продукції, грн.

За таких умов залежність між ціною одиниці продукції та сукупним натуральним обсягом її виготовлення, апроксимована лінійною функцією, матиме такий вигляд:

$$f(O) = \Pi_0 - e \times \Pi_0 + \frac{e \times \Pi_0}{O_0} \times O, \quad (4)$$

де $f(O)$ – залежність між ціною одиниці продукції та сукупним натуральним обсягом її виготовлення O , апроксимована лінійною функцією, грн.

Припустимо тепер, що O_0 являє собою поточний натуральний сукупний обсяг виготовлення певного виду продукції всіма підприємствами, окрім досліджуваного. Тоді оптимальний натуральний обсяг продукції цим підприємством повинен забезпечувати максимізацію такої функції:

$$\Pi(O_\phi) = \left(\Pi_0 - e \times \Pi_0 + \frac{e \times \Pi_0}{O_0} \times (O_0 + O_\phi) - c_\phi \right) \times O_\phi, \quad (5)$$

де $\Pi(O_\phi)$ – залежність між величиною прибутку досліджуваного підприємства від виготовлення ним певного виду продукції та натуральним обсягом її виробництва O_ϕ , грн;

c_ϕ – собівартість одиниці цього виду продукції у досліджуваного підприємства, грн.

Знайшовши похідну функції (5) та прирівнявши її до нуля, отримаємо аналітичний вираз для визначення оптимального натурального обсягу виготовлення досліджуваного підприємством цього виду продукції:

$$O_{\text{допт}} = \frac{(\Pi_0 - c_\phi) \times O_0}{2 \times (-e) \times \Pi_0}, \quad (6)$$

де $O_{\text{допт}}$ – оптимальний натуральний обсяг виготовлення досліджуваного підприємством цього виду продукції.

Підставивши формулу (6) у вираз (5), після низки перетворень остаточно отримуємо:

$$\Pi_{\text{макс}} = \frac{(\Pi_0 - c_\phi)^2 \times O_0}{4 \times (-e) \times \Pi_0} = \frac{B_0}{4 \times (-e)} \times (1 - P_{\phi\phi})^2, \quad (7)$$

де $\Pi_{\text{макс}}$ – максимально можлива величина прибутку, яку може отримати досліджуване підприємство від виготовлення ним цього виду продукції, грн;

B_0 – поточний обсяг виготовлення цього виду продукції іншими підприємствами галузі у вартісних одиницях виміру ($B_0 = \Pi_0 \times O_0$), грн;

$P_{\phi\phi}$ – поточний відносний рівень витрат на виготовлення цього виду продукції в досліджуваного підприємства ($P_{\phi\phi} = c_\phi / \Pi_0$), частка одиниці.

Таким чином, якщо залежність між ціною одиниці продукції та натуральним обсягом її виготовлення є лінійною, залежність між максимально можливим прибутком, який може отримати досліджуване підприємство від виготовлення ним цього виду продукції, та відносним рівнем його витрат має квадратичний характер.

IV. Висновки

Визначення можливостей підприємства щодо зниження відносного рівня його операційних витрат потребує, серед іншого, зіставлення показників цього рівня з іншими підприємствами галузі на засадах використання бенчмаркінгу. Враховуючи це, було запропоновано вдосконалений метод бенчмаркінгу витрат, який передбачає встановлення взаємозв'язків між показниками відносного рівня операційних витрат підприємств галузі за окремими видами цих витрат, поділ видів витрат на групи, кожна з яких включає взаємозалежні їх види, та встановлення мінімально можливого для певного підприємства відносного рівня його сукупних операційних витрат з урахуванням потреби в інвестиціях для його досягнення. Реалізація запропонованого підходу дає змогу провести оцінювання сподіваного приросту прибутку та натуральних обсягів виготовлення продукції підприємством унаслідок раціоналізації рівня та структури його операційних витрат, що характеризуватиме потенціал зростання його конкурентоспроможності.

Для оцінювання потенціалу зростання конкурентоспроможності підприємства досліджено залежність між зниженням відносного рівня витрат на виготовлення його продукції та максимально можливою величиною прибутку, яку може отримати підприємство завдяки оптимізації натуральних обсягів виробництва продукції. Проведене до-

слідження показало, що у випадку, коли ціна одиниці продукції перебуває в лінійному зв'язку з натуральним обсягом її виготовлення, залежність між максимально можливим прибутком, який може отримати досліджуване підприємство від виготовлення ним цього виду продукції, та відносним рівнем його витрат має квадратичний характер.

Подальші дослідження питання оцінювання потенціалу зростання конкурентоспроможності підприємства потребують урахування чинника якості продукції.

Список використаної літератури

1. Гірна О. Б. Бенчмаркінг у ланцюгу поставок / О. Б. Гірна, Л. І. Третьякова, О. М. Антоненко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 690. – С. 30–35.
2. Завербний А. С. Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств / А. С. Завербний // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 727. – С. 218–225.
3. Леонов Я. В. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності / Я. В. Леонов, Ю. С. Герасименко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 175–183.
4. Ткачук Г. Ю. Бенчмаркінг як потенційний інструмент досягнення конкурентоспроможності малими підприємствами агробізнесу / Г. Ю. Ткачук // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 2. – С. 292–294.
5. Шапіро І. А. Управління витратами як фактор підвищення конкурентоздатності підприємства / І. А. Шапіро, К. Ф. Ковальчук // Збірник наукових праць КНТУ. – 2009. – № 15. – С. 67–74.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2014.

Емельянов О. Ю., Курыло О. Б., Петрушка Т. А. Оценка потенциала роста конкурентоспособности предприятий с использованием метода бенчмаркинга затрат

В статье исследованы методические основы оценки потенциала роста конкурентоспособности предприятия с использованием метода бенчмаркинга затрат. Предложен усовершенствованный метод бенчмаркинга затрат, с помощью которого можно обосновать пути снижения относительного уровня затрат предприятия, рационализировать их структуру и установить целесообразность вложения инвестиций в мероприятия по их сокращению. Установлена взаимосвязь между относительным уровнем затрат и максимально возможной величиной операционной прибыли субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: затраты, предприятие, относительный уровень, бенчмаркинг, потенциал, конкурентоспособность.

Yemelyanov O., Kurylo O., Petrushka T. Evaluating potential of enterprise competitiveness increase using cost benchmarking method

The aim of the article is to develop a methodological basis for the evaluation of the potential of enterprise competitiveness increase by means of rationalizing level and structure of the production and realization costs using the benchmarking method.

It has been revealed that the identification of enterprise opportunities reducing the relative level of its operating costs requires, among other things, the comparison of the level indicators with other industry players based on the use of benchmarking. Considering this fact, an improved cost

benchmarking method has been proposed, which lies in establishing relationship between indicators of relative level of operating costs of the industry enterprises according to certain types of costs, division of costs into groups, each of which includes interrelated types, and setting the minimum possible relative level of total operating costs for a particular enterprise taking into account investment necessary for its achievement. There has been described a process of constructing optimal parameter vector of relative levels of costs, that correspond to the minimum possible value of the relative level of its total operating costs. The implementation of the proposed approach allows evaluation of the planned increase in profit and natural production volumes as a result of rationalization of the level and structure of the enterprise operating costs, which characterizes the improvement of enterprise competitiveness.

In order to evaluate the potential of the enterprise competitiveness increase by reducing the relative level of production costs there has been studied the relationship between this level and the maximum possible amount of profit the enterprise can get as a result of optimizing natural production volumes. The research showed that if product unit cost is in linear relation with natural volume of its production, the relationship between the maximum possible profit from producing this type of products and the relative level of costs, is of quadratic character.

Key words: costs, enterprise, relative level, benchmarking, potential, competitiveness.

УДК 334.75:330.364

В. Л. Корінєв

доктор економічних наук, професор

Д. О. Мартиненко

аспірант

Класичний приватний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА КЛАСТЕРНІЙ ОСНОВІ

У статті розглянуто сутність кластерних утворень та подано класифікацію напрямів створення кластерів. Обґрунтовано етапи процесу формування стратегічного підходу до управління вітчизняними підприємствами на кластерній основі та розроблено відповідний алгоритм, що дає змогу ефективно реалізовувати програму кластеризації в українській економіці. Запропоновано напрями вдосконалення кластерного підходу до управління вітчизняними підприємствами економіки.

Ключові слова: кластер, кластерний підхід, стратегія підприємства, процес управління, підприємництво, малий та середній бізнес, конкурентоспроможність, українська економіка, інституціональні реформи.

I. Вступ

Роль інституціональних новацій у вдосконаленні стратегічного підходу до управління підприємствами української економіки на етапі її модернізації надзвичайно велика. Однак реалізувати таке завдання досить складно, тому що розв'язання цієї проблеми пов'язано з кардинальною перебудовою чинних інституціональних механізмів, які визначають напрями та результати управлінської діяльності в країні.

У наукових публікаціях Я. Дранєва, Т. Кузьміна, Ф. Котлера, А. Панкрукхіна, П. Порсяка, П. Семенка, Т. Созаєвої, Д. Стеценка та інших розкривається тема стратегічного управління на підприємстві. Проте в своїх дослідженнях вони лише частково розглядають їх адаптацію до умов діяльності в системі кластера.

II. Постановка завдання

Мета статті – уточнити сутність діяльності вітчизняних підприємств у системі кластера, проаналізувати особливості та роль процесу стратегічного управління ними, а також обґрунтувати методичний підхід до стратегічного управління підприємствами вітчизняної економіки на кластерній основі та визначити напрями подальшого вдосконалення цього процесу.

III. Результати

Для економіки України настав час проведення модернізаційного ривка. Одночасно мають бути здійснені супутні технологічним інноваціям інституціональні реформування, специфіковані за окремими секторами. Для забезпечення такої трансформації економіки на основі вдосконалення стратегічного

підходу до управління вітчизняними підприємствами економіки мають бути розроблені стратегії та сценарії їх реалізації, у межах яких мають бути створені умови для стимулювання й спрямування діяльності всіх виконавців та учасників цієї програми [3]. Для активізації цього напрямку дуже важливим є створення відповідних промислових парків, технопарків, технополісів, інжинірингових центрів, бізнес-інкубаторів і венчурних компаній.

Останнім часом у вітчизняних наукових і урядових колах все частіше вживають вирази “кластер”, “кластерний бізнес” та “кластерний підхід”. З метою більш ефективного дослідження проблеми вдосконалення стратегічного підходу до управління підприємствами вітчизняної економіки на кластерній основі визначимося із сутністю цих понять.

Вираз “кластер” походить від англійського слова “cluster”, що означає рій, скупчення. У цьому випадку мається на увазі компактна група пов'язаних один з одним окремих її елементів. Визначальним тут є те, що елементи пов'язані між собою, але їх спільність має інші властивості, ніж кожен елемент окремо.

В основі кластерів лежить принцип формування конкурентоспроможності в економіці. У свою чергу, останній формується наявністю конкретної галузі в економіці й процесом взаємозв'язку між галузями. Одна галузь починає впливати на іншу й, таким чином, або тягне останню за собою, або штовхає її вперед. Відтак, взаємний обмін стає найважливішою умовою формування кластерів [1].

Більше того, кластер являє собою особливу систему організації, що передбачає не просто союз підприємств, а цілий виробничий ланцюг. Згідно з кластерною теорією

М. Портера, який є автором концепції стратегії конкурентоспроможності, одним з важливих чинників для успішного розвитку кластера є наявність стійкої стратегії розвитку. На його думку, кластери є організаційною формою консолідації зусиль зацікавлених сторін, спрямованих на досягнення конкурентних переваг, в умовах становлення постіндустріальної економіки. Для формування кластера необхідний високий ступінь довіри учасників один щодо одного та тривале горизонтальне планування економічного процесу.

Головна мета кластерів полягає в тому, щоб забезпечити можливість для бізнесу та для регіону розвиватися динамічно та за планом з урахуванням обраної стратегії. Кластер є реальною можливістю забезпечити конкурентоспроможність у майбутньому, тобто покликаний створювати довгострокову стратегію розвитку підприємств. При цьому слід мати на увазі, що підприємства кластера спеціалізуються на певному секторі економіки та локалізовані географічно. Завдання кластерного об'єднання визначається тим, щоб більш сильні підприємства "підтягали" більш слабкі [2].

Кластерний бізнес визначається як сумісний розвиток підприємств та компаній, об'єднаних територією, інфраструктурою, людськими ресурсами й іншими характеристиками, який дає змогу найкращим чином оптимізувати процес виробництва та з більшою користю розподілити засоби на розвиток. Об'єднання в кластерні мережі поси-

лює роль дрібного та середнього підприємства, дозволяє використати його інноваційний потенціал, розширює можливості виходу на світовий ринок.

Кластерний підхід активізує підприємництво через концентрацію ділової активності і дає підприємствам малого та середнього бізнесу ряд суттєвих позитивних моментів, зокрема: значне зниження бар'єрів виходу на ринок завдяки уніфікації в межах кластера, раціональний розподіл ресурсів (людських, фінансових, технологічних, технічних тощо) та поширення позитивної репутації кластера на всіх його учасників. Більше того, застосування кластерного підходу суттєво знижує витрати підприємств, що входять до складу кластера.

Враховуючи вищевикладене, цілком зрозуміло, чому на сьогодні у відповідних регіонах треба багато уваги приділяти кластерній моделі управління підприємствами в секторах регіональної економіки. Це відзначає й М. Портер, який, розкриваючи сутність кластера, характеризує його як зосередження в географічному регіоні взаємопов'язаних підприємств і установ у межах окремої галузі [4].

У процесі створення та функціонування кластерів в українській економіці використовують різні схеми інвестування, розподілу доходів і прибутків, що забезпечують баланс інтересів учасників щодо кожної конкретної ситуації [7]. З певною умовністю можна класифікувати створення кластерів за трьома напрямками їх генезису (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація напрямів створення кластерів з метою вдосконалення стратегічного підходу до управління підприємствами української економіки

Відповідно до запропонованої класифікації створення кластерів визначаються стратегічні підходи до управління підприємствами вітчизняної економіки. При цьому стратегія управління підприємствами з метою мо-

дернізації регіону на кластерній основі має включати в себе:

- план реалізації стратегії, в якому визначаються механізми відповідальності та комунікацій влади, бізнесу, громадського

- суспільства, конкретні заходи, відповідні організації, строки виконання, орієнтовний обсяг фінансування, джерела фінансування, очікуванні результати;
- щорічні програми економічного та соціального розвитку регіону, розроблені на основі стратегії та плану її реалізації;
- стратегії розвитку міст і районів регіону на основі стратегії та плану вдосконалення стратегічного підходу до управління відповідними підприємствами.

Процес формування стратегічного підходу до управління вітчизняними підприємствами на кластерній основі реалізується в декілька етапів:

а) етап подолання кризових тенденцій та формування передумов структурних зрушень. У цей період має бути проведена суттєва перебудова всієї господарської та соціальної системи в регіоні, реструктуризація базових галузей (корпоративна модернізація, технологічне оновлення, оптимізація бізнес-процесів на підприємствах), реструктуризація ринку праці регіону, а також необхідні зміни в державному управлінні, системі бюджетування тощо;

б) етап активної структурної перебудови (здійснення позитивних структурних зрушень). На цьому етапі здійснюється реалізація пріоритетних проектів і напрямів, що забезпечують перехід до інноваційного розвитку регіону. У цей період передбачається:

- формування стійких кластерів у промисловості, АПК, туризмі, сервісних послугах;

- завершення проектів з відповідного розвитку транспортної, енергетичної, комунальної інфраструктур;
- реалізація заходів з рекрутингу капіталу в пріоритетні сектори, заповнення майданчиків наукових, індустріальних, логістичних парків;
- створення інфраструктури для побудови регіональної інноваційної системи;
- реалізація проектів комплексного розвитку міського середовища в регіоні;
- реалізація комплексної соціальної та культурної політики;
- реалізація заходів, спрямованих на прискорення розвитку малого бізнесу;

в) етап перетворення структурних змін на основу стабільного прогресу регіону, досягнення нової якості зростання економіки регіону. У цей період передбачено:

- посилення інноваційних компонентів у кластерах, що працюють;
- просування елементів регіональної інноваційної інфраструктури на національний та світовий ринок технологій;
- підготовка проектів наступного ступеня розвитку економіки регіону.

Слід мати на увазі, що одночасне виконання успішних інституціональних реформ у різних секторах є неможливим. Пояснюється це тим, що в деяких з них такі реформи мають бути більш глибокі, кардинальні [6]. З урахуванням вищевикладеного запропоновано алгоритм удосконалення стратегічного підходу до управління підприємствами української економіки на кластерній основі (рис. 2).



Рис. 2. Алгоритм стратегічного підходу до управління підприємствами української економіки на кластерній основі

У доступній перспективі обов'язково необхідно подальше дерегулювання, приватизація та кооперування в реальній сфері економіки, що посилює стимулювальний вплив на підприємницьку, а також інноваційну активність [5]. Використання запропонованого методичного підходу дасть змогу успішно проводити кластерну політику, базуючись на організації взаємодії між органами державної влади, місцевого самоврядування, бізнесу та науково-освітніх установ. Координація їх зусиль сприяє підвищенню інноваційного виробництва та сфери послуг, взаємному вдосконаленню й посиленню ефективності їх роботи.

Важливу роль у цьому процесі повинно відігравати поширене використання переваг горизонтальної та вертикальної інтеграції учасників у межах просторової кластеризації. Це дасть змогу забезпечити в державі впровадження та тиражування найбільш затребуваних на сьогодні найновіших досягнень стосовно вдосконалення стратегічного підходу до управління підприємствами української економіки на кластерній основі.

Слід також мати на увазі, що конкурентоспроможні кластери, як правило, мають розвинені зв'язки зі схожими кластерами в інших регіонах і країнах. Стимулювання подібних міжнародних зв'язків стає важливим напрямом кластерної політики, прискорює розвиток кооперації між родинними кластерами, підвищує ефективність їх співробітництва.

IV. Висновки

Встановлено, що застосування кластерного підходу є закономірним етапом у розвитку сучасної економіки та запорукою розвитку високорозвинутої системи стратегічного управління вітчизняними підприємствами. Перевага кластерного підходу полягає в тому, що він заснований на ефективному поєднанні внутрішньокластерної кооперації в процесі виробництва продукції з внутрішньою конкуренцією в межах промислового кластера. При цьому доцільно використовувати мережевий характер взаємодії

його учасників, що сприяє поширенню нових знань, технологій та інновацій.

Запропонований методичний підхід до стратегічного управління підприємствами української економіки на кластерній основі дає змогу з об'єктивних позицій вирішувати проблему підвищення ефективності діяльності цих підприємств у результаті підвищення конкурентоспроможності всієї системи. Сприяє цьому використанню переваг горизонтальної та вертикальної інтеграції учасників у межах просторової кластеризації.

Список використаної літератури

1. Кузьмина Т. С. Кластерный характер региональных агросистем / Т. С. Кузьмина // Региональная экономика. – 2008. – № 19 (76). – С. 67–72.
2. Музиченко-Козловська О. В. Переваги кластерної моделі розвитку над іншими формами об'єднань / О. Музиченко-Козловська // Проблемы науки. – 2009. – № 3. – С. 21–26.
3. Панкрухин А. П. Польза и преимущества зарубежного опыта поддержки и развития малого и среднего бизнеса / А. Панкрухин // Финансы и кредит. – 2014. – № 1. – С. 63–71.
4. Портер М. Конкуренция : монография / М. Портер ; пер. с англ. – Москва : Вильмс, 2001. – 95 с.
5. Семенко П. Г. Регіональний кластер у контексті структурної перебудови економіки регіону / П. Семенко // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 72–88.
6. Созаева Т. Х. Кластерная концепция устойчивого хозяйственного развития федерального округа / Т. Созаева // Региональная экономика. – 2008. – № 25 (82). – С. 12–18.
7. Стеченко Д. М. Наукова сутність процесу кластеризації / Д. М. Стеченко // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права / Д. Стеченко // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2012. – № 2. – С. 376–380.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2014.

Коринев В. Л., Мартыненко Д. А. Стратегический подход к управлению предприятиями на кластерной основе

В статье рассмотрена сущность кластерных образований и проведена классификация направлений создания кластеров. Обоснованы этапы процесса формирования стратегического подхода к управлению отечественными предприятиями на кластерной основе и разработан соответствующий алгоритм, что позволяет эффективно реализовывать программу кластеризации в отечественной экономике. Предложены направления по усовершенствованию кластерного подхода к управлению отечественными предприятиями экономики.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, стратегия предприятия, процесс управления, предпринимательство, малый и средний бизнес, конкурентоспособность, отечественная экономика, институциональные реформы.

Korineyv V., Martinenko D. Strategic Approach a Management Enterprises on Cluster Basis

In the article essence of cluster educations is considered and classification of directions of creation of clusters is conducted. A cluster shows by itself the special system of organization which assumes

the union of enterprises not simply, but whole production chainlet. The primary objective of clusters consists in that, to provide possibility for business and for a region to develop dinamically and according to plan taking into account the chosen strategy. A cluster is the real possibility of providing of competitiveness in the future.

Cluster approach for the enterprises of small and middle business has a row of material positive points. He activates an enterprise through the concentration of business activity, which is instrumental in creation of workplaces, profits, improvement of quality of products or services of enterprises, and also growth of standard of living of population on territory of his introduction. Moreover, application of cluster approach reduces the charges of enterprises which enter in the complement of cluster substantially.

In accordance with the offered classification of creation of clusters the strategic going is certain near the management of domestic economy enterprises. The process of forming of the strategic going near a management domestic enterprises on cluster basis will be realized in a few stages, it is taken into account at development of the proper algorithm.

The use of the offered methodical approach will allow successfully to pursue a cluster policy, being based on organization of co-operation between the organs of state power, local self-government, business and scientifically educational establishments. Important role in this process it must play the widespread use of advantages of horizontal and vertical integration of participants within the limits of spatial clusterization.

Key words: *cluster, the cluster approach, business strategy, process-ment councils, enterprise, small and medium business, competitiveness, otechest-valued-economics, institutional reforms.*

УДК 331.101.3:331.108

Ю. Г. Лелі

аспірант

Класичний приватний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

У статті узагальнено теоретичні аспекти формування системи управління персоналом сучасного підприємства. З'ясовано основні цілі, принципи, фактори впливу та напрями діяльності системи управління персоналом. Розглянуто існуючу класифікацію методів системи управління персоналом, поняття організаційно-адміністративних методів управління, економічних та соціально-психологічних методів, сутність і значення принципів формування системи управління персоналом підприємств. Визначено місце принципів формування системи управління серед загальних принципів управління персоналом.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, принципи управління персоналом, методи управління персоналом, фактори управління персоналом.

I. Вступ

Будь-які зміни, що відбуваються в політичному й економічному житті суспільства, неодмінно наповнюють новим змістом теорію та практику управління персоналом, а отже, й основні його принципи, що являють собою науково обґрунтовані положення та уявлення про управлінську діяльність. Загалом формування принципів управління персоналом відбувається під впливом системи пріоритетів і цінностей, що панують у тій чи іншій організації. Саме за допомогою таких принципів керівна система встановлює правила дій і поведінки, обов'язкові для всіх підпорядкованих їй суб'єктів, узгоджує, об'єднує, координує й регулює їхню діяльність, впливає на процес прийняття та реалізації управлінських рішень, забезпечує вибір адекватних ситуації методів управління.

Питання розвитку персоналу було і є на сьогодні недостатньо вивченим. Його розглядають не лише як економічну категорію, а й у межах інших наук.

У сучасних теоретичних та практичних підходах до управління змінюється ставлення до людського чинника на підприємствах. Персонал підприємства стає основним фактором забезпечення сталого економічного розвитку.

Проведені дослідження показали, що до проблеми управління персоналом звертаються провідні вчені України та вчені світової економіки. Вагомий внесок у визначення сутності, принципів, методів та функцій управління персоналом було зроблено П. Дж. Друкером, Н. Вудконом, С. Робінсом, Р. Гріффіном, А. Томпсоном, Г. Емерсоном та ін. Проблеми управління персоналом розглядають Л. М. Михайлова, Г. Ф. Сліньков, М. І. Му-

рашко, В. Р. Веснін, В. В. Яцура, О. Г. Мельник, А. В. Шегда та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити сутність і роль теоретичних засад формування системи управління персоналом та класифікації чинників впливу на цей процес для підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

III. Результати

В умовах сьогодення в Україні формується ринкове середовище бізнесу, в якому ефективне управління набуває особливого значення, а управління персоналом виходить на перший план. Досвід минулих років засвідчив, що вирішення важливих проблем інноваційного розвитку підприємства неможливе без упровадження принципово нових методів управління трудовими ресурсами й підприємницькою діяльністю загалом. Працівники є найбільшою цінністю підприємства. Найголовнішим фактором зростання ефективності діяльності підприємства є знання працівника, його кваліфікація, творчі здібності [2, с. 45].

Ефективне функціонування підприємства в умовах динамічного та висококонкурентного ринкового середовища можливе лише за умови, що в системі управління персоналом сформована стратегія та політика, яка визначає принципи оцінювання компетенції, відбору, розвитку, мотивації працівників, здатних на високопрофесійному рівні реалізувати заплановані рішення. В умовах динамічного зовнішнього середовища, швидких темпів змін персонал висувається на перший план як важливе джерело конкурентних переваг. Саме тому при спробах покращити результати діяльності підприємства фахівці все частіше пропонують звертати погляд на його персонал, змінюючи при цьому способи та прийоми роботи з ним [8, с. 96].

У сучасних умовах основною складовою управління персоналом підприємства є створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації, безперервного самовдосконалення та саморозвитку працівників. Зростання ролі наукового знання в суспільстві, розвиток наукоємних, інтелектуальних технологій вимагає гнучкого та адаптивного використання людських ресурсів підприємства, підвищення творчої та організаційної активності працівників, формування гуманізованої організаційної культури. Зважаючи на це, особливого значення в сучасному виробництві набувають проблеми модернізації класичних систем менеджменту персоналу та впровадження нових моделей управління, орієнтованих на безперервний розвиток інтелектуального, культурного й творчого потенціалу працівників підприємств та організацій. Ефективне управління розвитком персоналу є основним фактором майбутнього успіху будь-якого суб'єкта господарювання [5, с. 195].

Управління персоналом містить види діяльності, спрямовані на формування й координацію людських ресурсів організації. Людські ресурси в будь-якій організації є одним з найбільших капіталовкладень. Цінність і вартість людських ресурсів найчастіше стає очевидною при продажу організації. При цьому ціна продажу може бути набагато вищою, ніж загальна вартість фізичного майна та фінансових активів. Ця різниця (часто описувана терміном “престижність організації”) частково відображає вартість персоналу організації.

Управління персоналом складається з певних принципів, без яких неможлива його ефективна реалізація на підприємстві. Ці принципи виступають своєрідними нормами управлінської діяльності, які повинні не тільки враховувати основні тенденції та вимоги до сучасного управління, але й бути доступними для змін і доповнень з урахуванням розвитку теорії та практики управління [6, с. 103].

Наведемо відомі принципи продуктивності, запропоновані американським дослідником у сфері менеджменту Г. Емерсоном, які стали основою раціональної організації праці на промисловому підприємстві й навіть у сучасних умовах ефективно використовуються в практиці управління:

- 1) чітко поставлена та сформульована мета, досягнення якої мають прагнути керівники та підлегли в всіх рівнях управління;
- 2) здоровий глузд у визначенні помилок і пошуку їх причин;
- 3) компетентне консультування на основі залучення кваліфікованих фахівців із метою вдосконалення системи управління;
- 4) дотримання дисципліни та підпорядкування всіх членів колективу встановленим правилам організації;

5) справедливе ставлення до персоналу;

6) швидкий, надійний, повний, точний і постійний облік;

7) диспетчеризація робіт, тобто їх планування;

8) складання та використання норм і розкладів, що дають змогу точно визначати всі недоліки та зменшувати можливі втрати через них;

9) стандартизація та нормалізація умов, що забезпечують найкращі результати;

10) нормування операцій, що передбачає регламентування часу на їх виконання;

11) застосування письмових стандартних інструкцій для робітників;

12) обов'язкова винагорода за продуктивність [9, с. 87].

Принципи управління персоналом – це об'єктивні правила управлінської поведінки, що впливають із потреб об'єкта управління.

Система управління використовує різноманітні способи, підходи та прийоми, які дають можливість: упорядкувати, націлити (спрямувати) та ефективно організувати виконання функцій, притаманних персоналу, процедур і операцій, необхідних для здійснення управлінського впливу.

У сукупності способи здійснення управлінської діяльності, які застосовуються для визначення та досягнення її мети, виступають як методи менеджменту.

Методами управління персоналом ще називають способи впливу на колектив або окремих працівників з метою здійснення координації їх діяльності у процесі роботи для досягнення цілей організації.

Залежно від змісту управлінських впливів у менеджменті розмежовують організаційно-адміністративні, економічні та соціально-психологічні методи управління (див. рис.). Вибір методів менеджменту суб'єктів управління залежить від цінностей і традицій суспільної групи, рівня розвитку продуктивних сил, виробничих відносин у суспільстві та виду діяльності об'єкту управління [1, с. 176].

Адміністративні методи орієнтовані на такі мотиви поведінки:

- усвідомлена необхідність дисципліни праці;
- почуття обов'язку;
- прагнення людини працювати в цій організації.

Ці методи мають прямий вплив на працівника для обов'язкового виконання передбачених дій. Вони повинні відповідати правовим нормам, що діє на визначеному рівні управління.

Економічні методи мають непрямий характер управлінського впливу. Вони діють на економічні інтереси працівника шляхом матеріальної зацікавленості окремих працівників або їх груп.



Рис. Методи управління персоналом

Соціально-психологічні методи управління, у свою чергу, спрямовані на переконання працівників краще виконувати роботу, засновані на використанні соціальних механізмів (відносини в колективі, соціальні потреби).

Всі ці методи управління персоналом пов'язані між собою [3, с. 32].

Також управління персоналом виконує функції, тобто завдання, що здійснюються як у великих, так і в невеликих організаціях при формуванні та координації персоналу. Функції управління персоналом пов'язані з різноманітними видами управлінської діяльності та включають у себе:

- адміністративні, або загальні, а саме: передбачення, організація, координування, розпорядництво, контроль;
- конкретні, або спеціальні, а саме: технічна, технологічна, комерційна, фінансова, страхова, облікова [4, с. 194].

Для успішного виконання стратегічних завдань у сфері ефективності управління персоналом першочергове значення має вивчення факторів, які впливають на продуктивність праці, вчасне й повне використання резервів розвитку та вдосконалення бази цієї науково обґрунтованої системи аналізу та планування продуктивності праці з оцінкою ефективності управління персоналом.

Високі темпи зростання ефективності управління персоналом у цілому та продуктивності праці зокрема забезпечуються науково обґрунтованим використанням усього комплексу факторів, що впливають на ефективність управління персоналом.

Ефективній роботі персоналу сприяють безліч факторів, кожен з яких має значення

для формування продуктивної системи управління персоналом.

На досягнення такого ідеалу впливає низка факторів. Це, насамперед, організаційно-економічні фактори, пов'язані з поділом та організацією праці, організаційно-правовою формою підприємства, його організаційною структурою, системою комунікацій, напрямами використання прибутку, підходами до винагороди працівників тощо. Адміністративно-управлінські фактори пов'язані з адміністративними методами управління, з особливостями реалізації функцій управління, вибором принципів і методів управління, з комплексом нормативних і директивних актів, що визначають розміщення працівників, закріплюють їх обов'язки, права, відповідальність, відносини влади та підпорядкування. Правові фактори полягають у застосуванні сучасного законодавства в галузі трудових відносин, регулюванні умов праці [7].

IV. Висновки

На основі попередніх міркувань можна зробити висновок про те, що під час здійснення тих чи інших управлінських процесів у сучасній практиці управління персоналом використовують цілу низку спеціальних принципів, у яких узагальнено, з одного боку, існуючі закони та закономірності, а з іншого – досвід управління, який виправдав себе. Від того, наскільки правильно проводиться політика управління персоналом, залежить ефективність діяльності компанії. Персонал відіграє дуже важливу роль у успішному розвитку організації, тому необхідно чітко та правильно підходити до вибору підходів і методів управління персоналом організації. Від вибо-

ру підходу залежить якість організації праці на підприємстві, а якісний вибір методу приводить до зміцнення зв'язків у трудовому колективі, що є важливим елементом ефективного управління персоналом.

Список використаної літератури

1. Бардась А. В. Економіка підприємства та просторово-кластерний бізнес / А. В. Бардась, М. В. Бойченко, А. В. Дудник // Економічний простір. – 2013. – № 7. – С. 174–182.
2. Брадул О. М. Удосконалення менеджменту персоналу на підприємствах гірничозбагачувального комплексу / О. М. Брадул, К. А. Волошина, Г. С. Матвійук // ВІСНИК ЖДТУ. – 2013. – № 1 (63). – С. 45–49.
3. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навч. посіб. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шапова. – 2-ге вид. – Київ : Центр навчальної літератури, 2009. – 502 с.
4. Воєнна К. І. Теоретичні підходи до функцій менеджменту, його ефективності в системі управління сільськогосподарськими підприємствами / К. І. Воєнна, В. М. Колесник // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С. 192–203.
5. Гугул О. Я. Теоретичні засади управління розвитком персоналу / О. Я. Гугул // Інноваційна економіка : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – № 6. – 2013. – С. 194–198.
6. Дрогомирецька М. І. Становлення і розвиток принципів менеджменту та їхня роль у діяльності сучасних організацій / М. І. Дрогомирецька // Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент” : зб. наук. праць. – Луцьк, 2012. – Вип. 9 (34). – Ч. 1. – С. 95–103.
7. Ландсман В. А. Теоретические аспекты развития системы управления персоналом современного предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/index.html>.
8. Лихолобов Е. А. Розробка технології управління персоналом підприємства / Е. А. Лихолобов // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 3 (31). – С. 96–104.
9. Осовська Г. В. Основи менеджменту : підручник / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – Київ : Кондор, 2008. – 664 с.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2014.

Лели Ю. Г. Теоретико-методологические основы формирования системы управления персоналом

В статье обобщены теоретические аспекты формирования системы управления персоналом современного предприятия. Выяснены основные цели, принципы и факторы влияния и направления деятельности системы управления персоналом. Рассмотрена существующая классификация методов системы управления персоналом, понятия организационно-административных методов управления, экономических и социально-психологических методов, сущность и значение принципов формирования системы управления персоналом предприятий. Определено место принципов формирования системы управления среди общих принципов управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, принципы управления персоналом, методы управления персоналом, факторы управления персоналом.

Lely Y. Theoretical and Methodological Basis of the Formation of Human Resources Management

The article summarizes theoretical aspects of the formation of human resources management of modern enterprise. Basic goals, principles, influence and activities of the personnel management system was found. The existing classification of managerial methods has been considered. The essence of administrative, economic, social and psychological methods of management has been determined. The essence and meaning of the principles formation personnel management system of enterprises. The position of the principles of personnel management system formation among general management principles is determined.

Any changes that occur in the political and economic life of society, certainly filled with new content theory and practice of HR and, hence, its basic principles are evidence-based understanding of the situation and management activities. In general, the formation of the principles of personnel management, is influenced by the system of priorities and values prevailing in a particular organization. It is through these principles control system sets the rules of engagement and conduct binding on all its entities, coordinates, integrates, coordinates and regulates their activity influences decision-making and implementation, provides a range of appropriate methods of situation management.

The development staff has been and still is at present poorly understood. It is seen not only as an economic category, but also studied other sciences, covers quite a large-scale niche in research and plays a key role in the production of enterprises in the domestic and foreign markets.

Key words: personnel, personnel management, principles of personnel management, methods of personnel management, factors of personnel management.

УДК 656.078.8

І. А. Нечасва

кандидат економічних наук, доцент

Є. В. Горлов

Запорізький національний технічний університет

**УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ВІДТВОРЮВАННЯМ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті проаналізовано управління відтворенням оборотного капіталу підприємства на основі застосування традиційних методик аналізу. Визначено, що ці методи не надають узагальнюючої картини системи управління відтворенням оборотного капіталу. Саме тому запропоновано використовувати інтегральний показник за методом порівняльної рейтингової оцінки.

Ключові слова: оборотний капітал, відтворення оборотного капіталу, управління відтворенням оборотного капіталу.

I. Вступ

Безперервне виробництво матеріальних благ і послуг є об'єктивною основою існування людського суспільства. У процесі виробництва будь-якого блага чи послуги задіяно як основний, так і оборотний капітал. Основний капітал є практично незмінним, тоді як оборотний капітал повністю переносить свою вартість на продукт у процесі виробництва.

Основною проблемою підприємств у сучасних умовах господарювання є пошук джерел фінансування основного та оборотного капіталу. Однак якщо основний капітал підлягає лише зносу, то процес відтворення оборотного капіталу має бути постійним з метою забезпечення безперервності процесу виробництва.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління оборотним капіталом підприємств зробили такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як: І. Бланк [2], Є. Брігхем [1], Г. Кірейцев [4].

У сучасних дослідженнях у центрі уваги проблеми економічного відтворення. Н. Я. Рожко [9, с. 9] визначає місце собівартості продукції в процесі вивчення суспільного відтворення. П. О. Хуторської [10] акцентує увагу на тому, що з метою формування ефективного відтворювального механізму оборотних засобів, насамперед, необхідно вдосконалити систему обліку витрат у виробництві, яка б давала змогу всім товаровиробникам, незалежно від форми власності та галузевої належності, здійснювати процес простого відтворення за рахунок собівартості продукції.

В. О. Оваденко [6, с. 10] розроблено теоретичні підходи та практичні засади ство-

рення механізму підвищення ефективності відтворення та рівня використання оборотних фондів підприємства; розвинуто концепцію циклу їх відтворення; обґрунтовано класифікаційні ознаки розмежування форм простого та розширеного відтворення.

Вивчення наукових джерел показало відсутність єдиного підходу до визначення понять "оборотний капітал" та "відтворення оборотного капіталу". Так, поняття "оборотний капітал" зазвичай ототожнюють з поняттями "оборотні активи", "обігові кошти", "оборотні засоби".

Однак, незважаючи на наявні дослідження, проблема комплексного аналізу відтворення оборотного капіталу й досі є невирішеною.

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка ефективної методики аналізу системи управління відтворенням оборотного капіталу підприємства.

III. Результати

Оборотні активи – це група мобільних активів з терміном використання до одного року (або операційного циклу). Призначенням оборотних активів є обслуговування операційної діяльності підприємства.

Особливістю оборотного капіталу є його здатність до повного перенесення своєї вартості на продукт, що виробляється, тому оборотний капітал слід постійно оновлювати. Так, відтворення капіталу – це безперервне його відновлення, яке забезпечує постійне повторення процесу виробництва.

Система управління відтворенням оборотного капіталу являє собою сукупність управлінських дій, спрямованих на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, залучених в оборотний капітал підприємства, збільшення рентабельності його активів і ліквідності при підтримці безперебійної операційної діяльності. Система управління відтворенням оборотного капіталу наведена на рисунку.

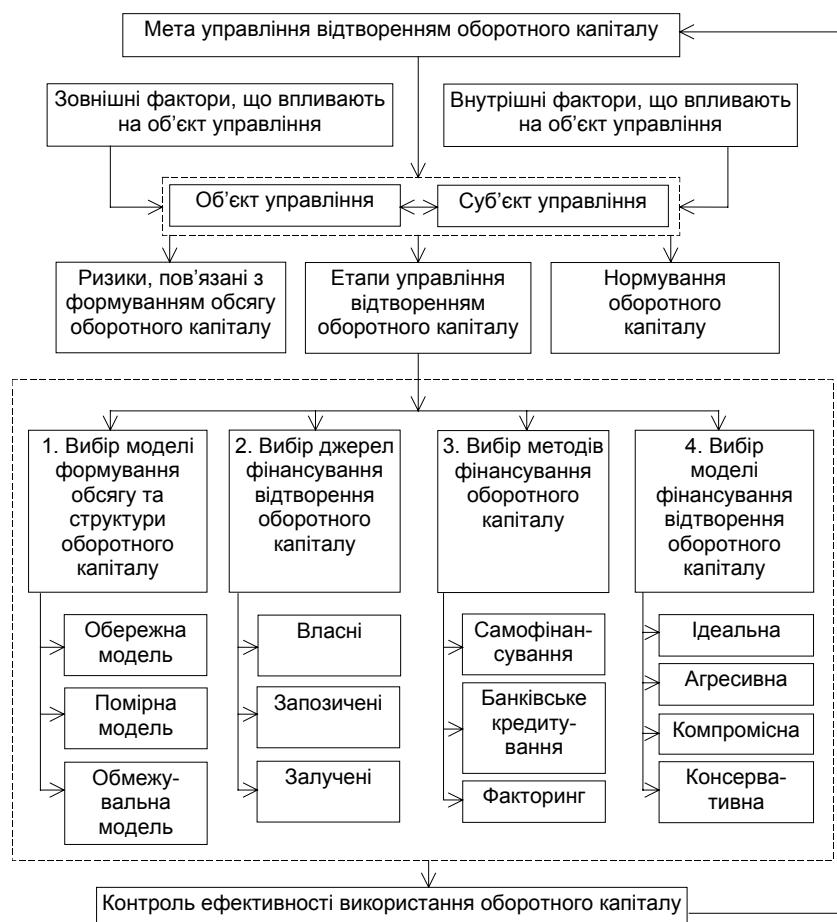


Рис. 1. Система управління відтворенням оборотного капіталу [5, с. 44]

З метою практичного застосування теоретичних аспектів аналізу управління відтворенням оборотного капіталу здійснимо такий аналіз на прикладі машинобудівного підприємства ПАТ “Мотор Січ”.

На сьогодні для аналізу управління відтворенням оборотного капіталу застосовують традиційні методи, зокрема: горизонтальний та вертикальний аналіз балансу, аналіз коефіцієнтів тощо. Першочерговою ж проблемою є встановлення джерел фінансування оборотного капіталу підприємства. Так, оборотний капітал підприємства може формуватися за рахунок власних та позикових джерел.

На ПАТ “Мотор Січ” основним джерелом формування оборотних активів є власний капітал, частка якого в загальному обсязі

джерел фінансування діяльності підприємства становила в 2013 р. 70,04%. Основою власного капіталу підприємства є нерозподілений прибуток, який становить 63,38% від суми пасивів підприємства. Оскільки оборотні активи переносять свою вартість на продукцію в повному обсязі, нерозподілений прибуток є основним джерелом його відтворення.

Власні джерела зазвичай доповнюються й позиковими. Так, частка довгострокового позикового капіталу становила в 2013 р. 10,67%, короткострокового – 19,29%.

Для формування оборотних активів використовуються як власні, так і позикові джерела, тому проаналізуємо наявність власних джерел для формування запасів та поточних витрат ПАТ “Мотор Січ” (табл. 1).

Таблиця 1

Показники джерел формування запасів і витрат ПАТ “Мотор Січ”, тис. грн/рік

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Наявність власних оборотних коштів	2 565 137	3 419 524	4 349 375
Наявність власних оборотних і довгострокових позикових джерел для формування запасів і витрат	3 185 481	4 688 493	5 758 034
Наявність власних, довгострокових і короткострокових джерел формування запасів і витрат	5 637 778	7 285 536	8 302 943
Надлишок (+) або нестача (–) власних оборотних коштів для формування запасів	1 683 163	-2 589 633	-2 573 299
Надлишок (+) або нестача (–) власних і довгострокових позикових джерел для формування запасів	2 303 507	-1 320 664	-1 164 640
Надлишок (+) або нестача (–) загальної величини основних джерел для формування запасів	4 755 804	1 276 379	1 380 269

У табл. 1 показники зі знаком “–” вказують на недостатність обсягу відповідного джерела для фінансування запасів і витрат підприємства. Отже, згідно з табл. 1, власних коштів у 2011 р. було достатньо для формування запасів та фінансування витрат. З цієї точки зору, на підприємстві спостерігається надлишковий обсяг коштів для формування запасів. Однак у 2012 р. та 2013 р. для формування запасів та поточних витрат необхідним стало залучення додаткових короткострокових джерел фінан-

сування через зростання обсягу запасів більш, ніж у 5 разів.

Зважаючи на це, слід розглянути достатність вільних коштів на підприємстві за допомогою аналізу грошових потоків.

У 2013 р. чистий рух грошових коштів на ПАТ “Мотор Січ” становив 239 829 тис. грн, хоча в 2012 р. мав від’ємне значення – 169 137 тис. грн. Цей факт свідчить про недостатність грошових коштів на підприємстві, хоча залишок коштів на початок та кінець року є позитивним (табл. 2).

Таблиця 2

Залишок грошових коштів на ПАТ “Мотор Січ”

Показник	2012 р., тис. грн	2013 р., тис. грн	Абсолютне відхилення, тис. грн	Темп приросту, %
Залишок коштів на початок року	371 278	218 523	-152 755	-41,14
Чистий рух грошових коштів за рік	-169 137	239 829	408 966	241,80
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	16 382	(1541)	-17 923	-109,41
Залишок коштів на кінець року	218 523	456 811	238 288	109,04

З метою визначення моделі, за якою здійснюється фінансування оборотного капіталу, проводиться аналіз структури активів підприємства, згідно з яким визначається

частка оборотних активів у балансі підприємства. На ПАТ “Мотор Січ” частка оборотних активів становить близько 62% від загальної суми активів (табл. 3).

Таблиця 3

Моделі фінансового управління оборотним капіталом

Ідеальна модель		Агресивна модель	
Актив	Пасив	Актив	Пасив
Поточні активи (ПА)	Кредиторська заборгованість (КЗ)	Варіативна частина поточних активів (ВЧ)	Кредиторська заборгованість (КЗ)
Необоротні активи (НА)	Довгостроковий позиковий капітал (ДПК)	Системна частина поточних активів (СЧ)	Довгостроковий позиковий капітал (ДПК)
	Власний капітал (ВК)	Необоротні активи (НА)	Власний капітал (ВК)
ДП = НА		ДП = НА + СЧ	
Консервативна модель		Помірна модель	
Актив	Пасив	Актив	Пасив
Поточні активи (ПА)	Довгостроковий позиковий капітал (ДПК)	Варіативна частина поточних активів (ВЧ)	Кредиторська заборгованість (КЗ)
	Власний капітал (ВК)	Системна частина поточних активів (СЧ)	Довгостроковий позиковий капітал (ДПК)
Необоротні активи (НА)		Необоротні активи (НА)	Власний капітал (ВК)
ДП = НА + СЧ + ВЧ		ДП = НА + СЧ + 0.5ВЧ	

У складі ж оборотних активів ПАТ “Мотор Січ” основну роль відіграють запаси, оскільки їх частка в 2013 р. становила 66,13%. Висока частка запасів зумовлена значним обсягом незавершеного виробництва та достатньо високою вартістю виробничих за-

сів (відповідно 44,1% та 18,23% у загальному обсязі оборотних активів).

Згідно з наведеними даними побудовано модель фінансування оборотного капіталу, що наведена в табл. 4.

Таблиця 4

Модель фінансування капіталу ПАТ “Мотор Січ”

Актив	Пасив
Варіативна частина поточних активів (20,34%)	Кредиторська заборгованість (19,29%)
Системна частина поточних активів (42,57%)	Довгостроковий позиковий капітал (10,67%)
Необоротний капітал (37,09%)	Власний капітал (70,04%)

Отже, ПАТ “Мотор Січ” використовує агресивну модель фінансування капіталу, яка є найбільш ризикованою.

Так, згідно з наведеними розрахунками, заснованими на найпростіших та найвідоміших методах аналізу ефективності фор-

мування та використання оборотного капіталу, було встановлено низький рівень ефективності системи управління відтворенням оборотного капіталу.

Однак при цьому ця методика є недосконалою, оскільки не враховує всіх аспектів

діяльності підприємства, в яких має місце участь оборотного капіталу. Крім того, порівняння отриманих результатів з аналогічним показниками діяльності конкурентів буде неоднозначним. Тому доцільним є визначення єдиного інтегрального показника управління відтворенням оборотного капіталу.

Визначення єдиного інтегрального показника пропонується здійснити за таким алгоритмом:

- вихідні дані подаються у вигляді матриці, тобто таблиці, де в рядках записані номери показників ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а в стовпчиках – періоди оцінки ($j = 1, 2, 3, \dots, n$);
- за кожним показником знаходиться максимальне значення і заноситься в стовпчик умовного еталонного підприємства ($m + 1$);
- вихідні дані матриці стандартизуються у співвідношенні відповідного показника еталонного підприємства за формулою:

$$X_{ij} = \frac{A_{ij}}{\max A_{ij}}, \quad (1)$$

де X_{ij} – стандартизовані показники стану i -го підприємства;

A_{ij} – значення i -го показника в j -го періоді;

$\max A_{ij}$ – значення i -го показника в еталонного підприємства;

- для періоду, що аналізується, значення його рейтингової оцінки визначається за формулою:

$$P_j = \sqrt{(1 - X_{1j})^2 + (1 - X_{2j})^2 + \dots + (1 - X_{nj})^2}, \quad (2)$$

де $X_{ij} \dots X_{nj}$ – стандартизовані показники j -го періоду.

За еталонні значення зазвичай беруть значення показників або основного конкурента, або лідера ринку. У випадку визначення інтегрального показника для ПАТ “Мотор Січ” за еталонні показники запропоновано взяти показники діяльності безперечного лідера ринку General Electric.

Такий метод визначення інтегрального показника називають порівняльною рейтинговою оцінкою. Розраховані показники діяльності ПАТ “Мотор Січ” та відповідні їм еталонні показники наведені в табл. 5.

Таблиця 5

Порівняльна рейтингова оцінка управління формуванням, використанням та відтворенням оборотного капіталу ПАТ “Мотор Січ” у 2011–2013 рр.

Показник	Період	2011		2012		2013		Еталонне значення
		K_i	X_i	K_i	X_i	K_i	X_i	
Коефіцієнт залучення довгострокових позикових коштів у сумі довгострокових активів ($K_{з.д.к.}$)		0,24	0,197	0,29	0,238	0,29	0,238	1,22
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу ($K_{ж.з.к.}$)		0,38	0,826	0,33	0,717	0,3	0,652	0,46
Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{ф.з.}$)		1,6	0,333	1,49	0,310	1,42	0,296	4,8
Темп приросту власного капіталу		34,97	0,823	53,58	1,261	17,8	0,419	42,5
Коефіцієнт самофінансування		0,28	0,5	0,51	0,911	0,34	0,607	0,56
Коефіцієнт оборотності активів ($K_{оа}$)		0,81	1,038	0,79	1,013	0,69	0,885	0,78
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів ($K_{ооб}$)		1,17	0,9	1,21	0,931	1,1	0,846	1,3
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{одз}$)		4,02	0,865	4,93	1,060	5,83	1,254	4,65
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($K_{окз}$)		3,14	1,006	3,79	1,215	4,22	1,353	3,12
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів ($K_{омз}$)		1,08	1,317	0,89	1,085	0,67	0,817	0,82
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) ($K_{оосз}$)		3,84	0,462	2,67	0,321	2	0,240	8,32
Коефіцієнт оборотності власного капіталу ($K_{овк}$)		1,3	0,670	1,21	0,624	1	0,515	1,94
Рентабельність сукупного капіталу (ROA)		29,14	0,968	24,43	0,812	16,57	0,550	30,1
Рентабельність власного капіталу (ROE)		46,93	0,925	37,52	0,74	24,15	0,476	50,73
Коефіцієнт автономії ($K_{авт}$)		0,62	3,1	0,67	3,35	0,7	3,5	0,2
Коефіцієнт фінансової стабільності ($K_{ф.с.}$)		1,66	0,77	2,03	0,94	2,34	1,09	2,15
Коефіцієнт фінансового левериджу ($K_{ф.л.}$)		0,12	0,15	0,16	0,2	0,15	0,19	0,8
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами ($K_{з.в.к.}$)		0,45	0,61	0,47	0,64	0,52	0,70	0,74
Коефіцієнт покриття (K_n)		2,29	0,48	2,8	0,59	3,26	0,68	4,76
Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{ш.л.}$)		1,94	0,62	0,49	0,16	0,54	0,17	3,12
Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{аб.л.}$)		0,14	0,05	0,18	0,07	0,35	0,14	2,56
Інтегральний показник ($\sum_{i=1}^n X_i$)		–	16,62	–	17,18	–	15,62	–

У таблиці наведені тенденційні (позитивна або негативна тенденція визначається згідно з аналізом динаміки) та нормовані (для цих показників встановлені нормативні значення) показники.

У таблиці наведено 22 показника, а отже, інтегральний рейтинг за тенденційними показниками має бути наближений до 22,

негативним є відхилення як у бік зниження, так і в бік зростання. Так, на ПАТ “Мотор Січ” тенденційні показники відрізняються від показників безперечного лідера ринку General Electric, причому в 2013 р. різниця зросла, що свідчить про зниження ефективності відтворення оборотного капіталу на підприємстві.

Найбільше відхилення від еталонних показників спостерігається в коефіцієнта автономії, оскільки в зарубіжній практиці на сьогодні спостерігається тенденція до переходу на зовнішні джерела фінансування. Це свідчить про зниження ефективності управління позиковим капіталом. Крім того, значне відхилення від показників GE показали показники ліквідності. Таким чином, рівень платоспроможності ПАТ "Мотор Січ" має бути збільшений з метою відповідності міжнародним стандартам бізнесу.

IV. Висновки

Запропонована методика аналізу системи управління відтворенням оборотного капіталу засвідчила низький рівень ефективності такого управління, особливо якщо порівнювати розраховані показники по ПАТ "Мотор Січ" з відповідними еталонними показниками. Причиною таких відхилень, насамперед, є застаріла модель управління, що не враховує світовий досвід і досягнення в цій сфері управління.

Список використаної літератури

1. Brigham E. F. Financial Management: Theory and Practice Fifth Ed / E. F. Brigham, L. C. Gapenski. – Chicago : New York : Dryden Press, 1988. – P. 644.
2. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – Київ : Ника-Центр : Эльга, 2002. – 512 с.
3. Дубей Ю. В. Відтворення оборотних активів машинобудівних підприємств / Ю. В. Дубей // Економіка промисловості. – 2012. – № 3–4 (59–60). – С. 268–274
4. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент / Г. Г. Кірейцев. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 440 с.
5. Лейберт Т. Б. Управление воспроизводством оборотного капитала в современной (инновационной) экономике / Т. Б. Лейберт, А. О. Кузьминых // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 6. – С. 40–45.
6. Оваденко В. О. Підвищення ефективності використання та відтворення основних виробничих фондів підприємства (за матеріалами підприємств сільськогосподарського машинобудування України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / В. О. Оваденко ; Київ. нац. екон. ун-т. – Київ, 2005. – 19 с.
7. Орлов І. В. Нові тенденції в управлінні оборотним капіталом для цілей бухгалтерського обліку / І. В. Орлов, А. Ю. Масловська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 1 (22). – С. 248–256
8. Офіційний сайт General Electric [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ge.com.
9. Рожко Н. Я. Вдосконалення формування собівартості продукції на прикладі машинобудівних підприємств західного регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 / Н. Я. Рожко ; НАН України, Ін-т економіки. – Київ, 2000. – 18 с.
10. Хуторської П. О. Методичне забезпечення відтворення оборотних засобів сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / П. О. Хуторської // Науковий вісник ЛНАУ. – 2009. – № 6. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2009_6/articles/P.O._Hutorskoy.pdf.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2014.

Нечаева И. А., Горлов Е. В. Усовершенствование методики анализа системы управления воспроизведением оборотного капитала предприятия

В статье проведен анализ управления воспроизведением оборотного капитала предприятия на основании применения традиционных методик анализа. Определено, что данные методы не предоставляют обобщающей картины системы управления воспроизведением оборотного капитала. Именно поэтому предложено использовать интегральный показатель согласно методу сравнительной рейтинговой оценки.

Ключевые слова: оборотный капитал, воспроизведение оборотного капитала, управление воспроизведением оборотного капитала.

Nechaeva I., Gorlov E. Improvement Methods of Analysis of Reproductive Management of the Enterprise's Working Capital

The problem of complex analysis of efficiency of reproduction of working capital of the enterprise in the contemporary economy.

Unstable economic situation in Ukraine negatively affects the activity of enterprises, and especially, to finance its activities. This problem is compounded by the fact that the funding of Ukrainian enterprises, mainly carried out with the help of outside sources. Thus, the problem of effective reproduction due to the fact that the reproduction of the working capital of the enterprise requires a constant search for its funding, determine the optimal structure and volume of funding sources.

In this case, there is no uniform method of comprehensive analysis of reproductive management of working capital. At the moment, the traditional methods of analysis are used, such as horizontal and vertical analysis of the balance sheet, R-analysis. On the basis of conventional techniques for example "Motor Sich" analyzed the availability of own sources for the formation of reserves and costs

of the enterprise, and it was found that "Motor Sich" is not enough own sources. In addition, the model has been defined, according to which the financing of working capital – an aggressive model.

In order to improve the methods of analysis proposed the use of integral indicators for comparative rating control the formation, use and reproduction of working capital. The indicators were calculated on the basis of reference – similar indicators General Electric, and their comparison.

On the basis of the calculation of the integral index, it was determined that the efficiency of working capital vosproivodstva "Motor Sich" is low.

As a conclusion, it was found that the main reason for the low efficiency of reproductive management of working capital is the old management model, which does not take into account international experience and achievements.

Key words: *working capital, working capital playback, playback control of working capital.*

УДК 658.5

Т. О. Пожусьвакандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ "УДХТУ", м. Дніпропетровськ**ОБҐРУНТУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ**

У статті наголошено, що соціально-економічний потенціал формує основу для виробництва певного обсягу й асортименту продукції, а також сприяє побудові моделей мінімізації збитків і максимізації прибутків та інших економічних механізмів. Здатність підприємства максимально використовувати власний потенціал значною мірою зумовлює його конкурентоспроможність.

Ключові слова: соціально-економічний потенціал, трудові ресурси, конкурентоспроможність, складові соціально-економічного потенціалу, ефективність праці.

I. Вступ

У сучасних умовах господарювання особливо актуальним є питання раціонального використання наявних ресурсів. Формування конкурентних переваг залежить від якості реалізації потенціалу підприємства.

На українських підприємствах процесам формування потенціалу, як правило, не приділяють належної уваги.

Для ефективного функціонування підприємств необхідно якісно розвивати соціально-трудові, матеріально-технічні та інші елементи потенціалу. Тому виняткова увага керівників підприємств має бути приділена визначенню та раціональному використанню наявних і потенційних соціально-економічних можливостей.

Істотною перешкодою при виявленні наявних та потенційних можливостей підвищення ефективності діяльності є традиційний спосіб використання ресурсів, що не завжди відповідає сучасним вимогам ринку. Для багатьох українських підприємств характерне управління, при якому короткострокові цілі переважають над довгостроковими. Така ситуація призводить до того, що деякі можливості недостатньо повно використовуються.

Тому особливо гостро стоїть питання оптимального використання та ефективного управління соціально-економічним потенціалом підприємства.

При управлінні діяльністю підприємства найважливішим є визначення його внутрішніх і зовнішніх можливостей розвитку. Оцінювання ефективності поточного функціонування, визначення резервів його покращення та перспектив розвитку підприємств є обов'язковим елементом менеджменту різних рівнів. Важливим при цьому є врахування таких чинників, як результативність

використання ресурсів підприємства, рівень досягнення стратегічних цілей тощо.

З огляду на необхідність системного врахування сучасного стану та перспектив розвитку підприємств при аналізі ефективності використання їх ресурсів і в інших випадках, доцільно виходити з потенційних можливостей.

Окремим аспектам цієї проблеми присвячені праці таких учених, як: Р. М. Качалов, Г. Б. Клейнер, О. В. Козирева, Є. В. Лапін, П. Є. Слезінгер, О. В. Степанова, В. Л. Тамбовцев, С. Ю. Трубіч, О. С. Федонін та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – обґрунтувати теоретичні положення щодо сутності та складових елементів соціально-економічного потенціалу; виявити чинники, які впливають на його рівень; визначити можливості розвитку соціально-економічного потенціалу.

III. Результати

Потенціал формує основу для виробництва певного обсягу й асортименту продукції, побудови моделей мінімізації збитків і максимізації прибутків та інших економічних механізмів. Здатність підприємства максимально використовувати власний потенціал значною мірою зумовлює його конкурентоспроможність [1, с. 34].

Поняття "потенціал" (від лат. *potencia*) означає "можливість" і визначається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, що можуть бути використані в будь-якій галузі, сфері за певних умов та обставин для досягнення певної мети [2, с. 5].

В економічній енциклопедії потенціал визначається як наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використовувати ці ресурси для досягнення поставленої мети [3, с. 13].

Досить поширеним є трактування сутності потенціалу підприємства як сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути викори-

стані для досягнення певних цілей. Потенціал підприємства може також бути визначений як можливості господарської системи виробляти продукцію (що відповідає трактуванню виробничої потужності) або як можливості продуктивних сил забезпечувати певний ефект [2, с. 7].

Отже, спільним у наведених визначеннях є те, що вони спираються, з одного боку, на ресурси підприємства, а з іншого – на досягнення з їх допомогою поставлених цілей.

На нашу думку, потенціал слід трактувати значно ширше, ніж як узагальнену характеристику ресурсних можливостей підприємства. Потенціал доцільно розглядати як максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних та інших обмежень.

Поширеною є думка про те, що складовими потенціалу підприємства є такі елементи:

- 1) трудові, нематеріальні, матеріальні та природні ресурси, які вже залучені або ті, які можуть бути залучені у виробництво;
- 2) здатність управлінського апарату підприємства до оптимального використання наявних ресурсів [4, с. 110].

Звичайно, ресурсна складова є базисом у формуванні потенціалу підприємства, але сама по собі їх наявність не є гарантом досягнення будь-яких цілей. Другою, не менш важливою, складовою потенціалу є здатність персоналу підприємства мобілізувати ресурси в ході здійснення комплексу дій.

Сукупні можливості підприємства як складної системи формують його соціально-економічний потенціал, виявлення та ефективне використання якого є запорукою успіху в конкурентній боротьбі.

Окрім того, потенціал підприємства є узагальнюючим інтегральним показником, що характеризує параметри, відносини й властивості соціально-економічних систем, а також зв'язки, рівень відповідності між структурою та функціями підприємства.

Сучасна економіка вимагає розробки нового підходу до поняття соціально-економічного потенціалу, що орієнтується як на стабільний, так і на динамічний стан підприємства, взаємодію компонентів соціальної й економічної структури.

У працях Г. Б. Клейнера, Р. М. Качалова, В. Л. Тамбовцева соціально-економічний потенціал підприємства визначається як сукупність стратегічних ресурсів, що перебуває в розпорядженні підприємства, мають визначальне значення для можливостей і меж функціонування підприємства в тих або інших умовах [5, с. 8].

О. В. Козирєва визначає соціально-економічний потенціал підприємства дещо ін-

акше, а саме як динамічну систему, яка є результатом високопрофесійної, компетентної та успішної трудової діяльності й спрямована на отримання соціального, економічного та екологічного ефектів [6, с. 76].

Узагальнюючи наукові дослідження, доцільним вважаємо трактування соціально-економічного потенціалу як поточних і майбутніх можливостей економічної системи за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей виробляти економічні блага та здійснювати управлінські функції, необхідні й достатні для досягнення корпоративної та функціональної мети підприємства.

Характерними ознаками прояву соціально-економічного потенціалу підприємства є те, що він:

- має декілька сторін прояву – соціальну, організаційно-управлінську та економічну. Кожна складова має свої особливості, можливості використання для досягнення найбільшої ефективності в діяльності підприємства;
- являє собою динамічну систему, яка зумовлюється тісною залежністю від фактора часу;
- існує на основі ресурсів підприємства (трудових, фінансових, природних);
- є результатом високопрофесійної, компетентної управлінської діяльності;
- створює можливості щодо інноваційного розвитку;
- спрямований на отримання соціального, економічного, організаційного та інших видів ефекту.

Соціальний потенціал являє собою можливості, які пов'язані із задоволенням потреб, інтересів працівників шляхом застосування різних форм і систем оплати праці, створення таких умов організації праці та відпочинку, які забезпечують зростання продуктивності праці паралельно з розвитком особистості [2, с. 77].

Підвищити соціальний потенціал можна також шляхом мобілізації трудових резервів, які не використовуються. Так, докладання зусиль до усунення високого рівня простоїв, професійної захворюваності працівників, невідповідності середнього рівня освіти та кваліфікації працівників нормативним показникам може сприяти підвищенню соціального потенціалу підприємства. Найбільш істотний вплив на соціальний потенціал підприємства має рівень освіти та кваліфікації працівників, умови праці й побуту працівників, кадрова та соціальна політика підприємства.

Організаційно-управлінський потенціал підприємства характеризується спроможністю його системи управління забезпечити стійке становище підприємства на ринку та його економічний розвиток. Він залежить від

ступеня оптимальності організаційної структури управління підприємством, рівня організації виробництва та праці, прогресивності методів управління.

Оцінювання діяльності господарюючого суб'єкта є одним з найбільш дієвих методів управління, основним елементом обґрунтування управлінських рішень.

Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства передбачають усебічне вивчення організаційно-технічного рівня виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції, яка випускається, забезпеченості виробництва матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами та ефективності їх використання. Вони засновані на системному підході, комплексному обліку різноманітних чинників, якісному підборі достовірної інформації і є важливою функцією управління [4, с. 111].

Економічний потенціал – це можливості, які пов'язані з використанням капіталу підприємства, фінансових і трудових ресурсів. Тобто мобілізація цих ресурсів підвищить економічний потенціал підприємства.

Економічний потенціал значною мірою залежить від оптимального поєднання окремих видів економічних ресурсів, залучених у виробничий процес [6, с. 77].

На економічний потенціал підприємства впливає загальний стан галузі, кон'юнктура товарного ринку, стан конкурентного середовища, місія та стратегічні цілі підприємства, галузеві особливості підприємства, його розмір, стан основних фондів, методи управління підприємством тощо.

Теоретичною основою управління соціально-економічним потенціалом підприємства є концепція "людських ресурсів", яка виникла в середині ХХ ст. і довела необхідність використання економічних критеріїв для оцінювання ролі соціально-трудоного фактора у виробництві. Більшість практичних розрахунків за цією концепцією базується на можливості використання вартості створених робітником економічних благ, а також доходу, отриманого підприємством на цій основі, як критерію цінності співробітника. Інакше кажучи, всі професійно-кваліфікаційні характеристики робітника оцінюються менеджерами тільки у випадку можливості їх реалізації в межах конкретної організації [7, с. 34].

Чим ефективніше підприємство використовує трудові ресурси, тим вищою буде загальна продуктивність підприємства. Тому мотивація відіграє значну роль у підвищенні продуктивності праці відповідно до ступеня зростання реальних результатів його забезпечення. Ефективність мотивації визначається рівнем досягнення з її допомогою економічної та соціальної мети, які безпосередньо пов'язані з виробничою діяльністю під-

приємства та, як правило, відображаються в економічних показниках і критеріях ефективності функціонування підприємства. З розвитком науково-технічного прогресу та посиленням його значення для економічного зростання поступово змінюються погляди від аналізу проблем використання наявних людських ресурсів до проблем створення якісно нових, потрібних у виробництві й на ринку праці людських продуктивних здібностей.

При дослідженні процесів формування та розвитку трудових ресурсів необхідним є застосування поняття людського капіталу. Людський капітал, сформований людиною завдяки її освітньому рівню, кваліфікації, знанням, досвіду, містить природжені, а також розвинуті внаслідок інвестицій продуктивні здібності, що використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці та завдяки цьому впливають на зростання прибутку підприємства. Людський капітал є саме капіталом, оскільки стає джерелом майбутніх доходів і задоволення інших потреб. Поняття капіталу є похідним від людського капіталу, оскільки завдяки знанням, умінням, здібностям людини створюється капітал узагалі.

Крім того, система оплати підприємством освіти співробітника є досить потужним мотиваційним фактором, який утримує працівника в компанії та підвищує продуктивність праці. Іншим видом освітньої підтримки є розроблення підприємствами своїх власних освітніх програм–тренінгів. Досить широко використовується в зарубіжній практиці створення в корпораціях приватних пенсійних фондів, основна діяльність яких пов'язана не лише зі збором внесків і виплатою пенсій, а й з наданням можливості користування корпоративними пільгами колишнім працівникам–пенсіонерам, планування придбання нерухомості, медичного забезпечення тощо.

Використання вищенаведених пенсійних та освітніх схем можливе лише на великих підприємствах. Малі підприємства можуть використовувати соціальні інвестиційні проекти або вступати до професіональних спілок, які, відповідно, вже матимуть свої професійні пенсійні фонди.

Система участі робітників підприємства в прибутках також є стимулом підвищення інтенсивності праці. Вона не може виступати ізольовано від інших стимулів, тому що, тільки взаємодіючи з ними, виявляє свою стимулювальну силу. Це свідчить про те, що жодна з окремих цілей не може розглядатися ізольовано чи самотійно. Саме сукупна можливість сприяє збільшенню прибутку.

Зазначена система мотивує ощадливе використання сировини, основних та допоміжних матеріалів. Економія витрат вироб-

ництва збільшує прибуток та рівнозначна раціоналізації без капітальних вкладень, використання участі в прибутках сприяє стабілізації штату робітників. Коливання чисельності складу професійних робітників порушує сталість функціонування підприємства та, як наслідок, знижує продуктивність та інтенсивність праці, збільшує витрати та зменшує прибуток підприємства [8, с. 134–135].

Іншою важливою особливістю потенціалу сучасних підприємств є його інформатизація, що тісно пов'язана із соціально-трудовою складовою. Зв'язок реалізується через процеси нагромадження та обробки комерційної інформації персоналом підприємства в процесі ведення бізнесу. Таким чином, цінність персоналу підприємства визначається інформаційними потоками, які він генерує в процесі господарювання. Якість інформаційних потоків в організації безпосередньо впливає на її адаптивність, цілеспрямованість, а отже, і на результативність діяльності. Інформація пов'язує всі елементи підприємницької діяльності в єдину результативну систему. Вона регулює функціонування виробничої підсистеми, сприяє зростанню продуктивності праці персоналу, ефективності використання основних та оборотних фондів, якісно розвиваючи всю економічну систему [7, с. 34].

Комплекс соціально-економічних завдань на підприємстві може бути вирішений завдяки обґрунтованому інвестуванню. Окрім того, виходячи з вищезгаданого, підвищення ефективності роботи підприємства шляхом проведення інвестиційних процесів може стати джерелом економічного благополуччя його колективу, власника та контрагентів.

Поліпшення раціонального використання соціально-економічного потенціалу можливе при здійсненні інвестиційних процесів, які спрямовані на придбання, модернізацію основних фондів (машин і устаткування, інструментів і пристосувань, транспортних засобів), поповнення оборотних коштів, підвищення кваліфікації персоналу, а також рівня соціального розвитку колективу.

Необхідність підвищення рівня соціального розвитку колективу пов'язана з розвитком продуктивних сил (техніки, технології), які вимагають розвитку вмінь і навичок працівників, а також з постійним удосконаленням структури та якості їх потреб. Прогресивний соціальний розвиток колективу забезпечує зростання соціальної активності працівників, яка приводить до підвищення відповідальності за результативність колективної праці, зростання продуктивності праці, скорочення втрат робочого часу, тобто забезпечує додатковий економічний ефект, який є важливим джерелом економічного розвитку.

Досвід провідних країн світу переконує в тому, що стратегія поліпшення конкуренто-

спроможності підприємства буде ефективною в тому випадку, якщо механізм її реалізації передбачає нарощування обсягу інвестицій у людський капітал, стимулювання розвитку творчих здібностей персоналу, гідної оплати праці. Тобто збільшення потенціалу підприємства повинно супроводжуватися не тільки проведенням заходів щодо залучення інвестицій, але й передбачати капіталовкладення в підготовку та перепідготовку кадрів, адекватне заохочення творчих пошуків керівників і висококваліфікованого персоналу, підтримку прагнень працівників до постійного оновлення знань, високої особистої зацікавленості у впровадженні нових проектів, забезпеченні ефективності праці [9, с. 180].

Таким чином, підвищення кваліфікації працівників, а також в цілому поліпшення якості трудового життя працівників і розвиток його за інноваційною моделлю, властивий ринковій економіці, може сприяти підвищенню результативності роботи соціально-економічної системи підприємства. А це, у свою чергу, забезпечить прибутковість діяльності підприємства та його стратегічний розвиток.

При цьому планування та управління розвитком потенціалу підприємства сприятиме безперервному його економічному зростанню шляхом найбільш раціонального використання всіх наявних ресурсів і, в першу чергу, професійних та інтелектуальних здібностей персоналу.

IV. Висновки

Узагальнення існуючих теорій визначення соціально-економічного потенціалу дало змогу охарактеризувати його як сукупність поточних і майбутніх можливостей економічної системи за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей виробляти економічні блага та здійснювати управлінські функції, необхідні й достатні для досягнення корпоративної та функціональної мети підприємства.

Складовими соціально-економічного потенціалу підприємства є соціальний, організаційно-управлінський та економічний потенціал. Кожна складова має свої особливості та можливості використання для досягнення найбільшої ефективності діяльності підприємства.

Основою формування потенціалу сучасних підприємств є персонал, тому збільшення потенціалу підприємства повинно супроводжуватися не тільки проведенням заходів щодо залучення інвестицій, а й передбачати капіталовкладення в підготовку та перепідготовку кадрів, адекватне заохочення творчих пошуків керівників і висококваліфікованого персоналу, підтримку прагнень працівників до постійного оновлення знань, високої особистої зацікавленості в упровадженні нових проектів, забезпеченні ефективності праці.

Список використаної літератури

1. Олексюк О. І. Організаційний розвиток у контексті управління потенціалом підприємств / О. І. Олексюк // Проблеми формування ринкової економіки. – Київ : КНЕУ, 2000. – Вип. 8. – С. 34–38.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Київ : Академія, 2002. – Т. 3.
4. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия и механизм ее реализации / Е. В. Лапин // Вісник Сумського державного університету. Серія "Економіка". – 2004. – № 9 (68). – С. 109–123.
5. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – Москва : Экономика, 1997. – 286 с.
6. Козирева О. В. Соціально-економічний потенціал підприємства як основа інноваційного розвитку фармацевтичного виробництва / О. В. Козирева // Вісник Міжнародного слов'янського університету, економічні науки. – Харків : МСУ, 2004. – Т. 7. – № 1. – С. 75–80.
7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – Київ : КНЕУ, 2003. – 316 с.
8. Степанова О. В. Соціальний потенціал підприємства: формування та оцінка / О. В. Степанова // Вісник Сумського державного університету. Серія "Економіка". – 2004. – № 9 (68). – С. 131–138.
9. Семикіна М. В. Економічна мотивація інвестування в розвиток людського капіталу підприємства / М. В. Семикіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5. – С. 178–185.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2014.

Пожуева Т. А. Обоснование социально-экономического потенциала субъекта хозяйствования

В статье отмечено, что социально-экономический потенциал формирует основу для производства определенного объема и ассортимента продукции, а также способствует построению моделей минимизации убытков и максимизации прибыли и других экономических механизмов. Способность предприятия максимально использовать свой потенциал в значительной степени предопределяет его конкурентоспособность.

Ключевые слова: социально-экономический потенциал, трудовые ресурсы, конкурентоспособность, составляющие социально-экономического потенциала, эффективность труда.

Pozhuieva T. Substantiation of Main Components of Socio-Economic Potential of the Entity

It is emphasized that the socio-economic potential forms the basis for the production of a certain volume and range of products. It also helps to construct the models of losses minimization or profits maximization and other economic mechanisms. The ability of the entity to use its own potential for the maximum largely determines its competitiveness.

The author stresses that the components of enterprise socio-economic potential are social, organizational, managerial and economic potential. Each component has its own characteristics and possibilities of usage that allows enterprise to reach certain activity results.

It is underlined that the staff is the basis of modern enterprises' potential formation. Thus, the growth of potential of the entity should be accompanied not only by implementing measures to attract investments but also by providing investments into training and retraining of personnel, adequate encouraging of managers and highly qualified workers creativity, support of ambitions of employees to constant knowledge renewal, high personal interest in new projects implementing, labor efficiency ensuring.

Key words: socio-economic potential, human resources, competitiveness, components of socio-economic potential, labor efficiency.

УДК 658.5

В. М. Порохнядоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет**КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ЕКСПРЕСНОГО АНАЛІЗУ
ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА,
ДЕРЖАВИ ЗАЛЕЖНО ВІД НАЯВНОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ**

У статті обґрунтовано залежність стратегії розвитку процесів діяльності підприємства від наявного інтелектуального капіталу та його формування, яка відтворюється відношенням інформаційного капіталу стратегії до інтелектуального капіталу стратегії, проявом яких є зростання конкурентоспроможності на ринку та прибутку. Економічною мірою цього впливу є рівень інтелектуального левериджу. За результатами проведеного аналізу було запропоновано концептуально-методологічний підхід експресного аналізу фінансово-економічного стану підприємства та держави відповідно до частки приросту ВВП в прирості витрат інтелектуального капіталу та приросту витрат секторів економіки в прирості ВВП.

Ключові слова: капітал, інтелектуальний леверидж, стратегія, інтелектуальний капітал стратегії, інформаційний капітал стратегії, концепція, методологія.

I. Вступ

Відомо, що необхідність приймати рішення на будь-якому рівні управління підприємством пов'язана з невизначеністю [1]. В економіці мало досліджуються процеси впливу інтелектуального капіталу на формування стратегій управління та розвитку підприємства, держави. У [2] введені поняття інформаційного капіталу стратегії ринкової, інвестиційної, інноваційної діяльності та інтелектуального капіталу стратегії операційної й фінансової діяльності з поєднанням з інформаційним капіталом стратегії. Із цього приводу виникає питання, яким чином будується та змінюється стратегія діяльності: за рахунок збільшення інформаційного капіталу ринкової, інвестиційної, інноваційної діяльності чи зменшення інформаційного капіталу стратегії операційної та фінансової діяльності, а можливо, шляхом збільшення інформаційного капіталу стратегії до відповідного рівня інтелектуального капіталу стратегії? А головне – як проходить процес оцінювання цих факторів у концептуальному і методологічному уявленні, що призводить до формування різноманітних стратегій управління та розвитку підприємства, держави?

У межах цього дослідження обґрунтовано доцільність використання цих факторів на основі запропонованого концептуально-методологічного підходу до експресного аналізу фінансово-економічного стану підприємства та держави залежно від сценаріїв стратегічного їх управління та розвитку.

II. Постановка завдання

В статті обґрунтовано залежність стратегії розвитку процесів діяльності підприємства

від наявного інтелектуального капіталу та його формування, яка відтворюється у відношенні інформаційного капіталу стратегії до інтелектуального капіталу стратегії, проявом яких є зростання конкурентоспроможності на ринку та прибутку. Економічною мірою цього впливу є рівень інтелектуального левериджу. За результатами проведеного аналізу було запропоновано концептуально-методологічний підхід експресного аналізу фінансово-економічного стану підприємства та держави відповідно до частки приросту ВВП в прирості витрат інтелектуального капіталу та приросту витрат секторів економіки в прирості ВВП.

III. Результати

У грошовому вимірі конкурентні переваги підприємств завдяки наявному інтелектуальному капіталу реалізуються у вигляді норми віддачі на сукупні активи, що зростає [3]. Таким чином, показник справедливої ринкової вартості сукупних активів підприємства можна визначити за формулою:

$$CA_p = \frac{CA_6 \times (1 + P_6)^n}{(1 + \bar{P})^n} = CA_6 \times \left(\frac{1 + P_6}{1 + \bar{P}} \right)^n, \quad (1)$$

де $\bar{P}$ – базовий (середній) рівень рентабельності підприємств галузі;

P_6 – рентабельність сукупних активів підприємства, для якого виконується оцінювання ринкової вартості та обсягу інтелектуального капіталу;

CA_6 – балансова вартість поточного обсягу сукупних активів досліджуваного підприємства;

CA_p – справедлива ринкова вартість сукупних активів досліджуваного підприємства, що

забезпечує середньогалузеву норму віддачі та є фінансово еквівалентною до CA_6 , з урахуванням тривалості періоду упередження n .

Тобто при обчисленні величини CA_p спочатку було проведено нарощування балансової вартості поточного обсягу сукупних активів CA_6 за притаманним йому рівнем рентабельності P_6 , а потім отриманий показник було приведено до поточного періоду відповідно до середньогалузевого значення $\bar{P}$. Тоді обсяг інтелектуального капіталу підприємства IK обчислюється так:

$$IK = CA_p - CA_6 = CA_6 \times \left(\frac{1 + P_6}{1 + \bar{P}} \right)^n - CA_6 = CA_6 \times \left(\left(\frac{1 + P_6}{1 + \bar{P}} \right)^n - 1 \right). \quad (2)$$

У табл. 1 наведено розрахунок інтелектуального капіталу підприємства на основі оцінювання ринкової вартості за результатами господарської діяльності підприємства торгівлі ПАТ "Стимул" протягом 2010–2014 рр.

Таблиця 1

Визначення величини інтелектуального капіталу підприємства						
Період	Рентабельність капіталу підприємств оптової та роздрібною торгівлі, %	ПАТ "Стимул"				
		Валовий прибуток, тис. грн	Сукупні активи, тис. грн	Рентабельність сукупних активів, %	CA_p , тис. грн	IK, тис. грн
2010 р.	12,7	1770	10958	16,15	11640	682
2011 р.	10,9	1353	12321	10,98	12339	18
2012 р.	12,2	1627	11871	13,71	12192	321
2013 р.	9,5	1371	10223	13,41	10996	743
I півріччя 2014 р.	-10,4	28	9942	0,28	12454	2512

Отримана рентабельність сукупних активів безпосередньо впливає на зростання інтелектуального капіталу підприємства, що дає змогу використовувати його зворотним чином, враховуючи його вплив на поліпшення рентабельності сукупних активів у майбутніх періодах. Отже, застосовуючи фор-

мулу (3), ми можемо спрогнозувати стратегію цього впливу (табл. 2):

$$P_6 = \left(\frac{IC}{CA_6} + 1 \right)^{1/n} \times (1 + \bar{P}) - 1.$$

Таблиця 2

Вплив інтелектуального капіталу на рентабельність							
Валовий прибуток, тис. грн	Балансова вартість сукупних активів	Інтелектуальний капітал підприємства	Вплив інтелектуального капіталу на рентабельність	Стратегія інтелектуального капіталу гамма 0,6	Стратегія інтелектуального капіталу гамма 0,2	Гамма	Стратегія інтелектуального капіталу гамма >>1
1770	10958	682	1,16152582	0,696915496	0,23230517	0,4	0,46461033
1353	12321	18	1,109812515	0,665887509	0,2219625	0,5	0,554906258
1627	11871	321	1,137056693	0,682234016	0,22741134	0,3	0,341117008
1371	10223	743	1,134109361	0,680465617	0,22682187	0,4	0,453643744
28	9942	2512	1,002816335	0,601689801	0,20056327	0,4	0,401126534

Очевидно, що отримані дані на рис. 1 підтверджують залежність стратегії розвитку процесів діяльності підприємства від наявного інтелектуального капіталу та його формування, яке відтворюється співвідношен-

ням інформаційного капіталу стратегії до інтелектуального капіталу стратегії $\frac{lik}{I_{ik}^s} = \gamma$.

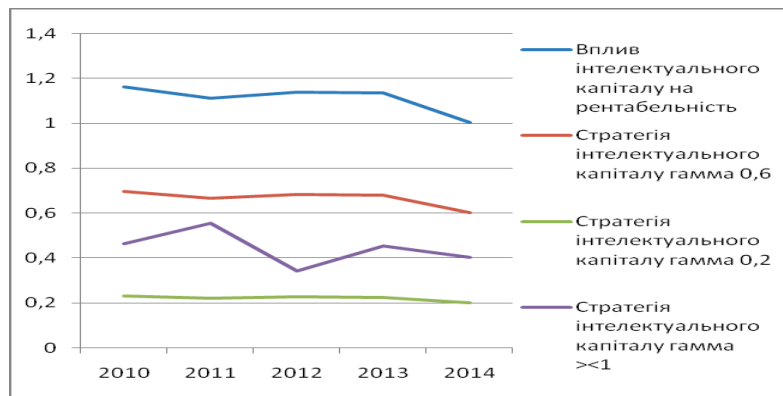


Рис. 1. Залежність стратегії діяльності підприємства від наявного інтелектуального капіталу

Це співвідношення розраховується шляхом оцінювання властивостей і залежностей між цими властивостями на основі вибраної стратегії діяльності підприємства, які використовуються для розрахунків таких інтегральних показників:

Інформаційний капітал стратегії:

$$lik \text{ при: } lik = I_m^{ik} * I_{inv}^{ik} * I_{inn}^{ik},$$

де I_m^{ik} – інформаційний капітал ринкової діяльності;

I_{inv}^{ik} – інформаційний капітал інвестиційної діяльності;

I_{inn}^{ik} – інформаційний капітал інноваційної діяльності.

Відповідно, **інтелектуальний капітал стратегії** охоплює операційну та фінансову діяльність підприємства, його інформаційний капітал і залежить не тільки від внутрішніх виробничих процесів, а й від того, які стратегічні рішення в інформаційному аспекті приймає підприємство.

Інформаційний капітал стратегії операційної діяльності I_{t1}^s при:

$$I_{t1}^s = I_{t1} + I_{t1}^{ik},$$

де I_{t1} – інтелектуальний капітал операційної та споживчої діяльності;

I_{t1}^{ik} – інформаційний капітал операційної та споживчої діяльності.

Інформаційний капітал стратегії фінансової діяльності:

$$I_{g1}^s \text{ при: } I_{g1}^s = I_{g1} + I_{g1}^{ik},$$

де I_{g1} – інтелектуальний капітал фінансової діяльності;

I_{g1}^{ik} – інформаційний капітал фінансової діяльності.

Інтелектуальний капітал стратегії I_{ic}^s :

$$I_{ic}^s = lik + I_t^s + I_g^s.$$

Збільшення гамма за рахунок інформаційного капіталу стратегії до відповідного рівня інтелектуального капіталу стратегії призводить до формування різноманітних стратегій розвитку підприємства. Залежно від того, яким чином змінюється гамма (за рахунок збільшення інформаційного капіталу ринкової, інвестиційної, інноваційної діяльності або зменшення інформаційного капіталу стратегії операційної та фінансової діяльності), використовують відповідні сценарії управління й розвитку підприємства.

Розглянемо методологічний підхід щодо оцінювання інформаційного капіталу стратегії до відповідного рівня інтелектуального капіталу стратегії:

а) інформаційний капітал стратегії операційної діяльності I_{t1}^s .

У табл. 3 наведено властивості інформаційного капіталу стратегії операційної діяльності та їх співвідношення між собою, які характеризують вагомість процесів, що відбуваються протягом прийняття управлінських рішень.

б) інформаційний капітал стратегії фінансової діяльності I_{g1}^s .

Таблиця 3

Співвідношення властивостей (f_1) інформаційного капіталу стратегії операційної діяльності I_{t1}^s

Властивості I_{t1}^s		Частка i -тої властивості у формуванні k -го виду I_{t1}^s	
Креативність	S_1	3	0,17
Компетентність	S_2	2	0,11
Цілеспрямованість	S_3	2	0,11
Якість	S_4	2	0,11
Конкурентоспроможність	S_5	2	0,11
Стратегічність	S_6	2	0,11
Інноваційність	S_7	2	0,11
Технологічність	S_8	1	0,06
Результативність	S_9	2	0,11

Співвідношення			
a_1	Товарний портфель	3	0,12
a_2	Логістика	4	0,13
a_3	Обладнання	3	0,12
a_4	Ціна	3	0,14
a_5	Організаційна структура	2	0,06
a_6	Стратегія	4	0,20
a_7	Корпоративна культура	2	0,09
a_8	Ефект операційного важеля	3	0,14

У табл. 4 наведено властивості інформаційного капіталу стратегії фінансової діяльності та їх співвідношення між собою, які характеризують стратегічні можливості використання фінансових ресурсів.

Подібні таблиці будують для визначення рівнів **інформаційного капіталу стратегії lik** (у складі: I_m^{ik} – інформаційного капіталу

ринкової діяльності; I_{inv}^{ik} – інформаційного капіталу інвестиційної діяльності; I_{inn}^{ik} – інформаційного капіталу інноваційної діяльності) та **інтелектуального капіталу стратегії I_{ic}^s** (у складі: інформаційного капіталу стратегії операційної та фінансової діяльності) за допомогою таких виразів (табл. 4).

Таблиця 4

**Співвідношення властивостей (f_i) інформаційного капіталу стратегії
фінансової діяльності I_{g1}^s**

Властивості I_{g1}^s		Частка i -тої властивості у формуванні k -го виду I_{g1}^s	
Креативність	S_1	3	0,17
Компетентність	S_2	2	0,11
Цілеспрямованість	S_3	2	0,11
Якість	S_4	2	0,11
Конкурентоспроможність	S_5	2	0,11
Стратегічність	S_6	2	0,11
Інноваційність	S_7	2	0,11
Технологічність	S_8	1	0,06
Результативність	S_9	2	0,11

Співвідношення			
a_1	Товарний портфель	3	0,12
a_2	Ефект операційної діяльності	4	0,10
a_3	Ефект фінансової діяльності	3	0,10
a_4	Ціна	3	0,14
a_5	Ефект економічної діяльності	2	0,11
a_6	Наявність обігового капіталу	4	0,2
a_7	Співвідношення запозиченого і власного капіталу	2	0,09
a_8	Стратегія фінансової діяльності	3	0,14

Рівень усіх зазначених властивостей $\{f_p\}$ інформаційного та інтелектуального капіталу стратегії формується відповідно до значень індексів вхідних різновидів кожної властивості $\{s_i\}$ та їх структури. Для досягнення конкретного рівня відношення $\{a_j\}$ всі його вхідні елементи повинні перебувати в оптимальному співвідношенні. Отже, можуть мати місце ситуації, коли при формуванні рівня різновидів властивостей $s_i^f(a_j)$ використовуються не повні значення співвідношення a_j^f , а лише ті, що дають змогу сформувати необхідну для цього рівня співвідношення структуру. Таким чином, залишається невикористаний потенціал, який може призвести до зростання рівня різновидів властивостей $S_i^f(a_j)$ за умови підвищення значень "дефіцитних" відношень a_j^f .

Підсумовуючи вищезазначене, запропоновано таку модель оцінювання рівня окремого різновиду конкретної властивості інформаційного капіталу стратегії та інтелектуального капіталу стратегії:

$$S_{ip}^z = \sum_{j=1}^{n_{ip}} k_{jp}^a \times a_{ijp}^z, \quad (4)$$

де S_{ip}^z – рівень i -го різновиду p -ї властивості z -го капіталу;

a_{ijp}^z – частка участі j -го відношення у формуванні i -го різновиду p -ї властивості z -го виду капіталу;

k_{jp}^a – базовий коефіцієнт розподілу впливу j -го відношення на формування p -ї властивості;

n_{ip} – кількість відношень i -го різновиду p -ї властивості.

Частка участі j -го відношення у формуванні i -го різновиду p -ї властивості оціню-

ється відповідними методиками для кожного виду капіталу окремо.

Базовий коефіцієнт розподілу впливу j -го відношення на формування p -ї властивості визначається аналітичною згортою середніх значень усіх різновидів конкретної властивості відповідно до асоційованих з ними відношень (див. табл. 3).

Наступним кроком оцінювання інформаційного капіталу стратегії та інтелектуального капіталу стратегії є оцінка інтегрального рівня p -ї властивості z -го виду капіталу:

$$f_p^z = \sum_{i=1}^{m_p} k_{ip}^s \times S_{ip}^z, \quad (5)$$

де k_{ip}^s – базовий коефіцієнт розподілу впливу структури i -го різновиду на p -ту властивість;

f_p^z – інтегральний рівень p -ї властивості z -го виду капіталу;

m_p – кількість різновидів p -ї властивості.

Базовий коефіцієнт розподілу впливу структури i -го різновиду на n -ту властивість визначається способом, аналогічним застосованому для визначення k_{jp}^a у формулі (4) (див. табл. 4).

Останнім етапом формування моделі оцінювання інформаційного капіталу стратегії та інтелектуального капіталу стратегії є інтегральне згортання всіх властивостей цього виду капіталу:

$$IK_z(f_p^z) = \sum_{p=1}^l k_p^f \times f_p^z, \quad (6)$$

де k_p^f – базовий коефіцієнт розподілу впливу p -ї властивості на інформаційний капітал стратегії та інтелектуальний капітал стратегії;

IK_z – інформаційний капітал стратегії та інтелектуальний капітал стратегії z -го виду капіталу (див. табл. 4). Механізм визначен-

ня k_p^f аналогічний вищезазначеним k_{jp}^a та k_{jp}^s .

Таким чином, використовуючи формули (4) – (6), залежно від критерію управління, формулу оцінювання інформаційного капіталу стратегії та інтелектуального капіталу стратегії можливо подати в такому вигляді:

$$IK_z(f_p^z) = \sum_{p=1}^l k_p^f \cdot f_p^z, \quad (7)$$

$$IK_z(S_{ip}^z) = \sum_{p=1}^l k_p^f \cdot \left(\sum_{i=1}^{m_p} k_{ip}^s \cdot S_{ip}^z \right), \quad (8)$$

$$IK_z(a_{ijp}^z) = \sum_{p=1}^l k_p^f \cdot \left(\sum_{i=1}^{m_p} k_{ip}^s \cdot \sum_{j=1}^{n_{ip}} k_{jp}^a \cdot a_{ijp}^z \right). \quad (9)$$

Відповідно до моделей (4) – (9) запропоновано загальну концептуальну схему оцінювання інформаційного капіталу стратегії та інтелектуального капіталу стратегії (рис. 2).

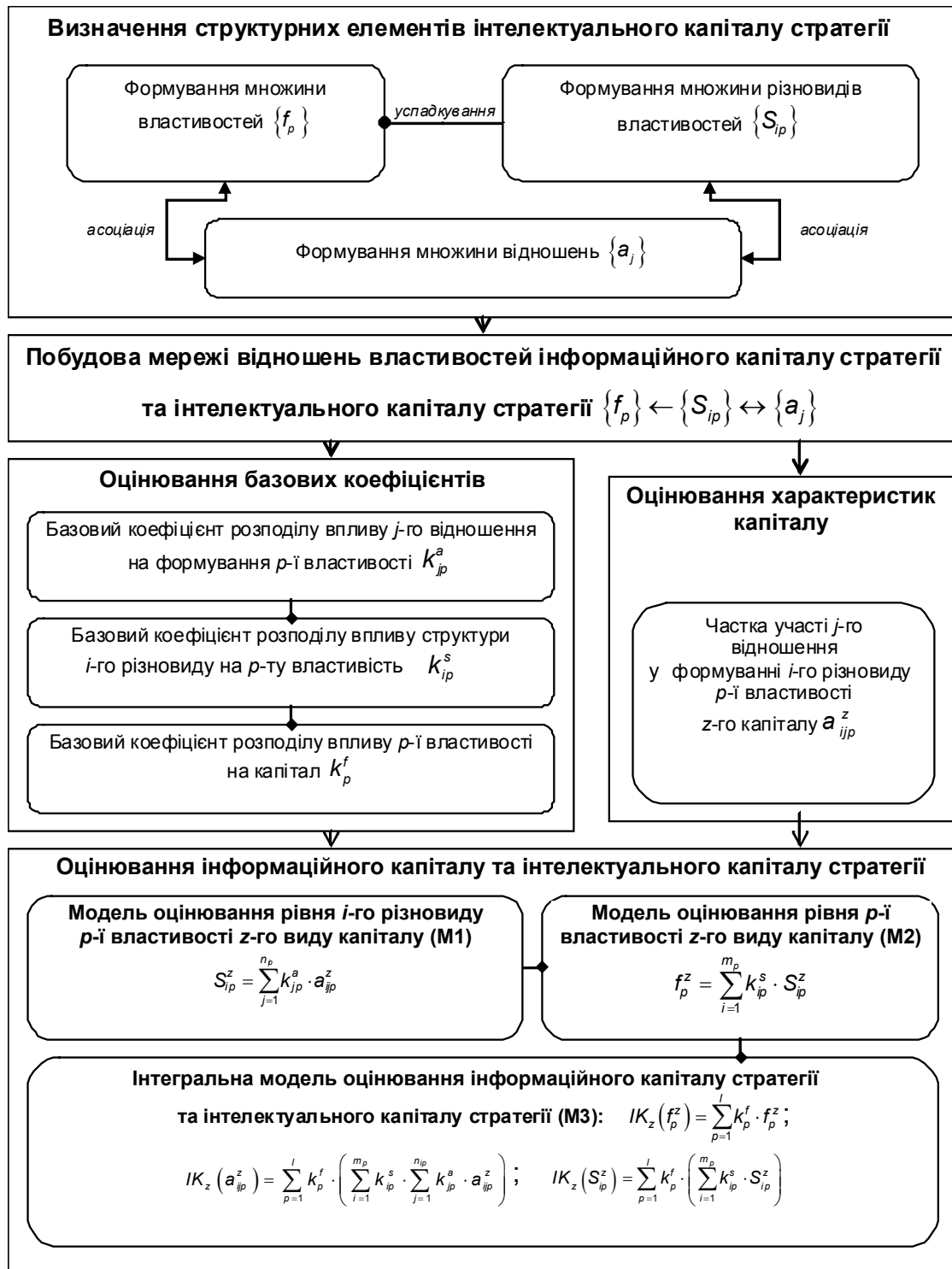


Рис. 2. Оцінювання інформаційного капіталу та інтелектуального капіталу стратегії

Отже, тепер є можливість оцінити загальний рівень інформаційного капіталу стратегії та інтелектуального капіталу стратегії:

$$IK = \sum_{z=1}^r IK_z (a_{ip}^z).$$

У свою чергу, економічною мірою цього впливу є рівень інтелектуального левериджу (*LIL-level of intellectual leverage*), який розраховується за формулою та відображає част-

ку приросту прибутку на приріст економічної даної вартості (інтелектуального капіталу):

$$LIL = \frac{\Delta EVA\%}{\Delta NOPLAT\%} \times \gamma.$$

У табл. 5, на рис. 3 ми знаходимо відповідь на те, що головним чинником цього впливу є приріст інтелектуального капіталу, який безпосередньо пов'язаний з гамма.

Таблиця 5

Рівень інтелектуального левериджу підприємства

Приріст прибутку, тис. грн	Приріст інтелектуального капіталу підприємства	Гамма	<i>LIL -level of intellectual leverage</i>
-0,23559322	-0,97	0,4	1,653030655
0,202512934	16,83	0,5	41,56113139
-0,157344806	1,31	0,3	-2,50654936
-0,979576951	2,38	0,4	-0,97221083

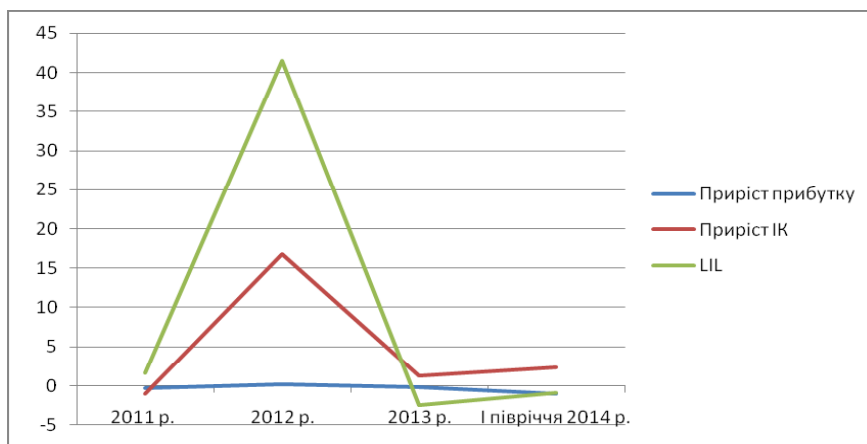


Рис. 3. Вплив інтелектуального капіталу на приріст прибутку

Очевидно, що в цьому випадку зростання та падіння прибутку – взаємопов'язані фактори, і їх зв'язок характеризує інтелектуальний леверидж. Його збільшення або різке падіння є індикатором фінансово-економічної діяльності підприємства. На наш погляд, збільшення інтелектуального капіталу не завжди є наслідком різкого підвищення прибутку. Ймовірно, що потрібна більш детальна класифікація інформаційного капіталу стратегії та інтелектуального капіталу стратегії, які установлюють вагомість прийнятих стратегічних рішень і визначають цей рівень через показник гамма.

Розглядаючи вплив інтелектуального капіталу на діяльність підприємств галузей економіки, ми можемо спрогнозувати, як впливають ці процеси на макроекономічні показники держави. Очевидно, що, крім інтелектуального капіталу держави, на процеси нарощування валового внутрішнього продукту впливають й інші показники управління економікою країни. Але нарощування ВВП держави залежить, насамперед, від інтелектуального капіталу та рівноважного випуску продукції галузей економіки.

$$\Delta BVP = \left(\frac{\sum_{i=1}^n (X_i \times IK_i) / \sum_{i=1}^n X_i}{BVP_i} + 1 \right)^{1/n} \times (\Delta BVP + 1) - 1,$$

де X_i – рівноважний випуск продукції i -ї галузі;

ΔBVP – середній приріст ВВП розвинених держав у відсотках;

IK_i – рівень інтелектуального капіталу по всіх галузях економіки країни;

n – кількість галузей економіки.

Відповідно множник:

$$X_i \times IK_i = A_i + T_i + W_i + R_i + P_i,$$

де A_i – вектор амортизаційних відрахувань на основний капітал (обсяг спожитого економікою основного капіталу по кожній галузі) протягом звітного періоду;

T_i – непрямі податки на бізнес протягом звітного періоду;

W_i – доходи за працю найманих робітників протягом звітного періоду (доходи власників людського капіталу);

R_i – доходи власників позикового капіталу протягом звітного періоду;

P_i – прибуток підприємницького сектора (доходи власників капіталу) протягом звітного періоду.

Якщо не брати в розрахунок амортизаційні відрахування на основний капітал та непрямі податки на бізнес, отримаємо показник національного доходу за кожною галуззю:

$$НД_i = X_i \times ОК_i - A_i - T_i = W_i + R_i + P_i.$$

Таким чином, національний дохід, що формується в кожній галузі, розподіляється на доходи власників людського, власного та позикового капіталу.

При визначенні обсягу людського капіталу галузі будемо виходити з передумови, що його ціна дорівнює середньозваженій ціні капіталу в економіці, тобто:

$$\bar{C}_i = \frac{R_i + P_i}{ПК_i + ВК_i} \times 100\%,$$

де $ПК_i$ – обсяг позикового капіталу, що використовується i -ю галуззю;

$ВК_i$ – обсяг власного капіталу, що використовується i -ю галуззю.

Враховуючи це, обсяг людського капіталу i -тої галузі буде розраховуватись за формулою:

$$ЛК_i = \frac{W_i}{\bar{C}_i} \times 100\%.$$

Величина інтелектуального капіталу держави залежить від прогнозованої величини національного доходу країни $НД_p$ і отриманого національного доходу $НД_6$ в попередні роки та від темпів приросту національного доходу порівняно із середнім приростом конкурентоспроможної економіки, наприклад ЄС:

$$IK = НД_p - НД_6 = НД_6 \times \left(\frac{1 + P_6}{1 + \bar{P}} \right)^n - НД_6 = НД_6 \times \left(\left(\frac{1 + P_6}{1 + \bar{P}} \right)^n - 1 \right), \quad (10)$$

де P_6 – темп приросту національного доходу країни;

$\bar{P}$ – середні темпи приросту національних економік подібного рівня технологічних укладів.

Отримані результати зведемо до табл. 6 та побудуємо графік залежності темпів економічного зростання держави (рис. 4).

Таблиця 6

Вплив інтелектуального капіталу на темпи проросту ВВП

Роки	X, трлн грн	ВНД	ВВП, млн грн	P ₆	P _{ср}	ІК, млн грн	ΔВВП, млн грн
2012	3,3	1487506	1411238	0,2	-0,3	65700,0	15329,0
2013	3,2	1529406	1454931	-0,2	-0,4	41900,0	8379,0
2014 – прогноз	3,0	1459053	1393957,7	-4,6	1,6	-70352,7	-60973,3

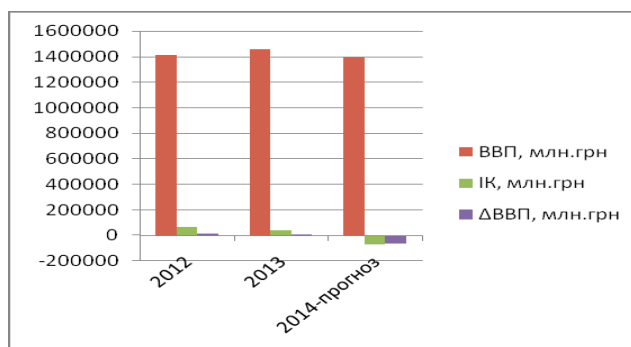


Рис. 4. Залежності темпів економічного росту держави

Досліджуючи з формули (10) властивості інтелектуального капіталу держави, можна зробити такі висновки:

- якщо $P_6 > \bar{P}$, то держава має додатний інтелектуальний капітал, тобто його конкурентні переваги призводять до зростання справедливої ринкової вартості активів, порівняно з їхньою балансовою вартістю, і вона займає нішу 4–5 технологічного укладів;

- якщо $P_6 = \bar{P}$, то держава демонструє рентабельність на рівні середньогалузевих показників, відповідно, відсутність конкурентних переваг призводить до того, що обсяг інтелектуального капіталу дорівнює нулю, а справедлива ринкова вартість активів держави еквівалентна їхньої балансової вартості;

- якщо $P_6 < \bar{P}$, то держава має від'ємний інтелектуальний капітал, тобто поступається конкурентними перевагами підприємствам інших держав, що призводить до знецінювання справедливої ринкової вартості активів, порівняно з їхньою балансовою вартістю.

Для аналізу виробництва розглянемо характеристики темпів зростання економіки держави:

1. Темп зростання виробництва – використовується з метою аналізу динаміки виробництва.

Темп зростання виробництва =

$$= \frac{\text{Обсяг виробництва поточного року} - \text{Обсяг виробництва попереднього року}}{\text{Обсяг виробництва попереднього року}} \times 100\%.$$

Для цього потрібно спочатку розрахувати зміну динаміки ВВП за наступною формулою:

$$\Delta \text{ВВП}\% = \frac{(\text{ВВП}_i - \text{ВВП}_{i-1})}{\text{ВВП}_{i-1}} \times 100\%,$$

де ВВП_i – значення ВВП за поточний рік;
 ВВП_{i-1} – значення ВВП за минулий рік.

А також прирости сукупного випуску:

$$\Delta X_a\% = \frac{(X_i - X_{i-1})}{X_{i-1}} \times 100\%,$$

де X_i – сукупний випуск за поточний рік;

X_{i-1} – сукупний випуск за минулий рік.

Таким чином, коефіцієнт економічного стану держави, що відображає частку приросту витрат секторів економіки в прирості ВВП, буде розраховуватись за формулою:

$$Ka = \frac{\Delta \text{ВВП}, \%}{\Delta X_a} \quad (11)$$

Відповідно, інтелектуальний леверидж держави відображає темпи приросту інтелектуального капіталу до темпів приросту ВВП і характеризує оптимальність (частку приросту ВВП в прирості витрат інтелектуального капіталу) використання ВВП та інтелектуального капіталу в стратегічних прийнятих рішеннях щодо управління економікою держави і їх вплив на її результативність:

$$LIL = \frac{\Delta IK, \%}{\Delta \text{ВВП}, \%} \quad (12)$$

Залежності (11)–(12) мають позитивний і негативний вплив на економічні процеси при від'ємних значеннях факторів і значеннях факторів більше від нуля. Для показника Ka у від'ємній площині факторів йдеться про те, що при його збільшенні приріст витрат секторів економіки стрімко зменшується та майже не впливає на приріст ВВП. Настає спад економіки. Показник LIL показує, наскільки загрозливі процеси цього спаду. У від'ємній площині показники залежності зменшення LIL підтверджує, що частка приросту ВВП у прирості витрат інтелектуального капіталу зменшується та перебуває в критичному стані, після якого настають невідворотні наслідки в економіці. Збільшення LIL у площині позитивних значень говорить про різноманітні сценарії розвитку економіки. У нашому випадку, виходячи із побудованого на рис. 5 графіка за даними табл. 7, слід очікувати поки що загрозливе становище економіці держави. Проте, наскільки, свідчать показники коефіцієнта економічного стану держави Ka й інтелектуальний леверидж держави LIL .

Таблиця 7

Рівень витрат секторів економіки на ВВП та інтелектуального левериджу держави

Роки	$\Delta X, \%$	Ka	$\Delta IK, \%$	$\Delta \text{ВВП}, \%$	LIL
2012	0,2	0,14396	1,02116041	0,02879195	35,4668767
2013	-0,1	4,53389	-0,362252664	-0,453389	0,798988645
2014 – прогноз	-0,2	41,3846	-2,67906148	-8,2769208	0,323678521

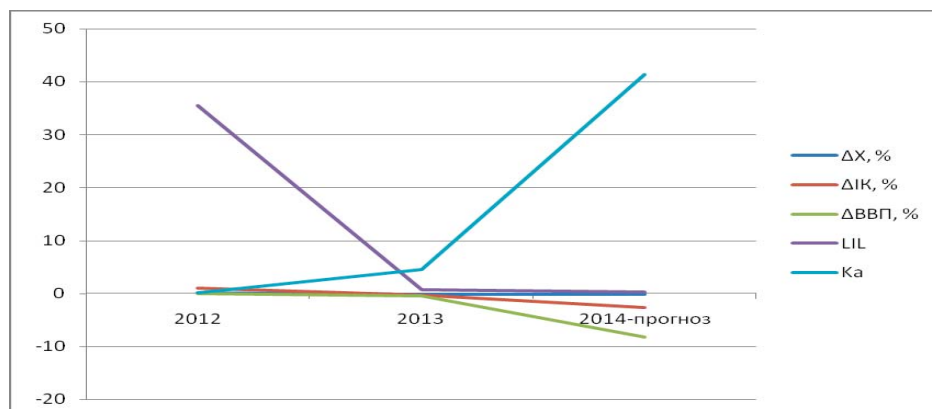


Рис. 5. Вплив інтелектуального капіталу держави на її економіку

IV. Висновки

Запропонований концептуально-методичний підхід експресного аналізу фінансово-економічного стану підприємства, а також держави залежно від сценаріїв стратегічного управління та їх розвитку надає спеціалістам ефективний інструмент контролю й прогнозування мікроекономічних та макроекономічних процесів держави.

Список використаної літератури

1. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. — Київ : КНЕУ, 2004. — 480 с.
2. Порохня В. М. Теорія формування і управління капіталом / В. М. Порохня // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2012. — № 5. — С. 261–269.
3. Порохня В. М. Концептуальні основи оцінювання та збільшення ринкової вартості підприємства / В. М. Порохня, В. В. Бирський // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. — 2013. — № 5. — С. 74–82.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2014.

Порохня В. М. Концептуально-методологический подход экспрессного анализа оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия, государства в зависимости от имеющегося интеллектуального капитала

В статье обоснована зависимость стратегии развития процессов деятельности предприятия от имеющегося интеллектуального капитала и его формирования, которая воспроизводится соотношением информационного капитала стратегии к интеллектуальному капиталу стратегии, проявлением которых является рост конкурентоспособности на рынке и прибыли. Экономической степенью этого влияния является уровень интеллектуального левериджа. По результатам проведенного анализа было предложено концептуально-методологический подход экспрессного анализа финансово-экономического состояния предприятия, а также государства, в соответствии с долей прироста ВВП в приросте расходов интеллектуального капитала и прироста расходов секторов экономики в приросте ВВП.

Ключевые слова: капитал, интеллектуальный леверидж, стратегия, интеллектуальный капитал стратегии, информационный капитал стратегии, концепция, методология.

Porokhnya V. Conceptual and Methodological Approach Express Analysis of Financial and Economic Activity, Depending on the State of Existing Intellectual Capital

In this study proved the dependence of strategy development processes of the company from existing intellectual capital and its formation. The economic impact of this measure is the level of intellectual leverage. The results of the analysis was proposed conceptual and methodological approach express analysis of financial and economic performance, as improve the entrepreneurship as the state, according rate of GDP growth in intellectual capital costs and incremental costs of economic sectors to GDP growth.

Considering the impact of intellectual capital on enterprises sectors of the economy, we can predict how these processes impact on macroeconomic indicators of the state. Obviously, in addition to the intellectual capital of the State in the process of the gross domestic product is influenced by other indicators of economic management of the country. However, increasing the GDP of the state primarily depends on the intellectual capital and the equilibrium production sectors of the economy.

Conclusions: The conceptual and methodological approach of an express analysis of financial and economic performance, as well as state, depending on the scenarios and the strategic management of development professionals provides an effective tool of controlling and forecasting microeconomic and macroeconomic processes of the state.

Key words: the capital, intellectual leverage, strategy, intellectual capital strategies, information capital strategy, concept, methodology.

УДК 330.341

Г. І. Тивоненко

старший викладач

Енергодарський інститут державного та муніципального управління ім. Р. Г. Хеноха
"Класичного приватного університету"**АНАЛІЗ ВАРТОСТІ ВЕЛИЧИНИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО ЗМІНИ**

У статті запропоновано складові виробничого потенціалу промислового підприємства, а саме інформація, промислово-виробничий персонал, основні виробничі фонди, енергетичні ресурси та технологія, за допомогою яких можна провести аналіз величини вартості виробничого потенціалу, що дає змогу встановити його тенденції зміни.

Ключові слова: вартість, чистий прибуток, виробничий потенціал, інформація, промислово-виробничий персонал, основні виробничі фонди, енергетичні ресурси та технологія.

I. Вступ

Стосовно економіки в контексті соціально-економічних систем, до яких належить будь-яке підприємство, потенціал є сукупністю ресурсів матеріальних, трудових, фінансових, організаційних, інформаційних та ін.

Ідентифікуючи наявність ресурсів із поняттям "потенціал", вирізняємо трудовий, технічний, організаційний, майновий, фінансовий та інші потенціали, які визначають здатність підприємства досягати поставлених перед ним цілей. Наявність будь-якого виду потенціалу і його використання визначає тією чи іншою мірою результат діяльності підприємства.

Основне значення виробничого потенціалу підприємства полягає у створенні нових вартостей, а його елементи повинні цілеспрямовано адаптуватися до вимог продукції, що виготовляється. Це своє призначення він зможе виконати, якщо набула ним речова натуральна форма та кількісне співвідношення його складових зроблять здатним функціонувати як вартість, що створює вартість і додаткову вартість. Тобто, коли склад і характеристики елементів виробничого потенціалу відповідають і визначаються параметрами продукції, що виготовляється.

У такому разі всі елементи виробничого потенціалу слугують одній спільній меті, що стоїть перед підприємством. Але саме те, що і місце, і функції кожного елемента визначаються вимогами до сукупності елементів загалом, і характеризує його впорядкованість. З іншого боку, виконання сукупності елементів загального для виробничого потенціалу завдання означає, що вони взаємозв'язані та взаємодіють між собою.

Виробничий потенціал підприємства є матеріальною передумовою прискорення науково-технічного прогресу. Між ними існує взаємозв'язок: чим вищий техніко-економічний рівень елементів потенціалу та міра їх

використання, тим потужніша база (матеріально-технічна) науково-технічного прогресу, тим ширші горизонти впровадження його досягнень, більше можливостей для вдосконалення і збільшення розмірів елементів виробничого потенціалу промислового підприємства. Вони взаємно вдосконалюють і розвивають один одного.

Значну увагу приділено формуванню вартості та аналізу виробничого потенціалу в працях українських і зарубіжних учених, таких як: Т. Б. Бердникова [1], Б. Р. Гареев [2], Р. О. Толпежніков [3], Д. Хан, Х. Хунгенберг [6] та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – встановити складові виробничого потенціалу промислового підприємства, провести аналіз вартості виробничого потенціалу та відобразити тенденції його зміни на промисловому підприємстві.

III. Результати

У найзагальнішому вигляді елементами виробничого потенціалу підприємства можна вважати всі ресурси, які якимось пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства. Вибір найважливіших з величезної їх кількості є дуже складною проблемою, про що свідчить безліч думок про склад виробничого потенціалу. Головна складність аналізу складу виробничого потенціалу підприємства полягає в тому, що всі його елементи функціонують одночасно. Отже, закономірності розвитку потенціалу можна розкрити не як окремо взяті закономірності розвитку її складових, а тільки як їх поєднання. Тобто очевидною стає марність спроб виявлення ролі кожного елемента виробництва окремо.

Структуру виробничого потенціалу можна подати таким чином [1]:

- інформація;
- промислово-виробничий персонал;
- основні виробничі фонди;
- енергетичні ресурси;
- технологія.

Інформація. У сучасних умовах швидко підвищується роль інформації – специфічного ресурсу епохи науково-технічної революції. Знання стають найціннішим життєвим продуктом. Інформація – необхідна умова й елемент будь-якої виробничої діяльності, яка за своєю значущістю все більше прирівнюється до енергетичних і сировинних ресурсів та використовується для заміщення живої праці, сировини й енергії [5].

Крім того, існують і такі форми інформації, як результати наукових розробок у галузі організації виробництва, праці й управління, дані із вивчення ринку збуту, програм управління машин та устаткування тощо. Інформація повною мірою відповідає ознакам елемента виробничого потенціалу. Вона найефективніше заміщує промислово-виробничий персонал, великим є ефект заміщення щодо основних фондів, дає змогу економити й інші ресурси. У самій господарській ланці як результат дії його служб, а також від інших спеціалізованих організацій, з'являється значна частина ресурсів у вигляді інформації. При цьому її форми, види, структура та зміст цілком визначаються масштабами, видом діяльності, складністю та рівнем розвитку підприємства. Тому можна стверджувати, що інформація відтворюється всередині господарської системи [3].

Враховуючи зазначені моменти, подальше вивчення обліково-аналітичних показників інформаційних ресурсів, які формуються в системі планово-контрольних розрахунків бюджетування, проведемо в розрізі форм фінансової звітності, що застосовуються в обліку. При цьому зазначимо, що не всі найважливіші види показників, які характеризують результативність діяльності підприємства, знаходять відображення в існуючих формах фінансової звітності. Цей факт зумовлений необхідністю запропонувати власну інтегральну форму для планово-контрольних розрахунків.

Інше ключове питання, що видається необхідним розглядати в межах цього дослідження, – визначення інтегрального показника, що відображатиме величину інформаційної складової виробничого потенціалу. Це дослідження буде ґрунтуватись на вихідних позиціях німецьких учених Д. Хана та Х. Хунгенберга [6], визначених як інтегральні цілеорієнтовані критерії ліквідності (залишки грошових коштів на кінець періоду – $Z_{к.п.}$) та результат (чистий прибуток звичайної діяльності – $ЧП_{звич.д.}$).

Разом з балансом не менш цінним джерелом інформаційного забезпечення управління ліквідністю підприємства є бюджет руху грошових коштів, який може бути аналогічним звіту про рух грошових коштів.

У цьому звіті всі операції підприємства поділяють на три види діяльності: операцій-

на діяльність; інвестиційна діяльність; фінансова діяльність.

У межах розділів операції з ліквідністю зводяться в агреговані статті нарахування та виплат грошових коштів. На основі статей розраховують чисті грошові активи за кожним видом діяльності. У підсумковому розділі форми їх величину узагальнюють у показнику чистої зміни грошових коштів і на його основі розраховують залишок грошових активів на кінець розрахункового періоду. Розрахунки можна подати таким чином:

$$ЧГА = \text{Нарахування за період} - \text{Виплати за період}, \quad (1)$$

де ЧГА – чисті грошові активи, тис. грн.

$$ЧГА = ЧГА_{\text{операц. д.}} + ЧГА_{\text{інвестиц. д.}} + ЧГА_{\text{фін. д.}}, \quad (2)$$

де ЧГА – чисті грошові активи, тис. грн.

Залишки грошових активів на кінець періоду можна розрахувати за формулою:

$$Z_{к.п.} = Z_{п.п.} + ЧГА, \quad (3)$$

де $Z_{к.п.}$, $Z_{п.п.}$ – відповідно залишки грошових активів на кінець періоду та початок періоду [3].

Таким чином, спираючись на ретроспективні дані, можна об'єктивно оцінити здатність підприємства генерувати грошові активи понад обсяг зобов'язань, що виникають. Додатково цінним виступає бюджет руху грошових коштів тим, що він зводиться до перспективної оцінки генерування чистих грошових засобів, а також як наслідок платіжного календаря, заявок на витрати грошових засобів, бюджетних лімітів, казначейських функцій бюджетних коштів, що дає змогу управляти ліквідністю, при необхідності як зниження, так і доповнення запасів платіжних засобів підприємства.

Отже, можна узагальнити думку, ідентифікуючи ліквідність із визначеним резервом платіжних засобів та іншими, що легко реалізуються в короткостроковому періоді, активами, встановленими з метою безпеки існування підприємства. Планово-контрольні розрахунки в цьому випадку доповнюються такою нерівністю:

$$Z_{к.п.} \geq P_{\text{ліквідності}}, \quad (4)$$

де $P_{\text{ліквідності}}$ – резерв ліквідності підприємства, тис. грн.

Наступною складовою грошового визначення інформації є результат, найпоширенішим показником якого є прибуток. У діючій практиці широко використовують виробничий показник – чистий прибуток звичайної діяльності, розрахунок якого полягає в тому, що з прибутку віднімається податок на прибуток у тій частині, що зумовлена звичайною діяльністю:

$$ЧП_{звич. \partial} = П_{звич. \partial} \times (1 - СП), \quad (5)$$

де $ЧП_{звич. \partial}$ – чистий прибуток звичайної діяльності, тис. грн;

$П_{звич. \partial}$ – прибуток звичайної діяльності, тис. грн;

$СП$ – ставка податку на прибуток, коефіцієнт.

Отже, інтеграційний показник інформаційного ресурсу виробничого потенціалу матиме вигляд [2; 3; 5]:

$$I_{інформація} = З_{к. п} + ЧП_{звич. \partial}. \quad (6)$$

Відобразимо розрахунок зазначеного показника ПАТ “Запорізького механічного заводу” в табл. 1.

Таблиця 1

**Економічне визначення інформаційного ресурсу
ПАТ “Запорізький механічний завод”, тис. грн**

Показники	2012	2013	Відхилення	
			абсол., +, –	відносне, %
Чистий рух коштів від операційної діяльності	13242	700	-12542	-94,7
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	-9733	-3314	6419	-65,95
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	0	0	0	-
Чистий рух коштів за звітний період	3509	-2164	-5673	-161,7
Залишок коштів на початок року	1315	4824	3509	266,8
Залишок коштів на кінець року	4824	2210	-2164	-54,2
Чистий прибуток звичайної діяльності	-4063	2776	6839	-168,3
Вартість інформаційного ресурсу виробничого потенціалу	716	4986	4270	596,4

Володіння інформацією регулює функціонування процесу виробництва, сприяє підвищенню продуктивності живої праці, ефективності використання предметів праці й енергетичних ресурсів, допомагає підвищити рівень і ефективність технологій. Інформація в промисловому виробництві використовується у вигляді результатів наукових розробок з удосконалення основних фондів і предметів праці, навичок і знань виробничого персоналу. Вартість інформаційного потенціалу ПАТ “Запорізький механічний завод” збільшилась майже в 6 разів (на 596,54%), основною причиною зростання став вихід підприємства зі збиткового стану, незважаючи на те, що залишок коштів на кінець звітної періоду зменшився на 54,2%.

Промислово-виробничий персонал. Робоча сила у виробничому процесі історично посідала основне місце, бо є першою продуктивною силою. Від якості й кількості персоналу безпосередньо залежить продуктивна здатність господарської ланки. Підприємства самостійно визначають потребу в трудових ресурсах, їх структурі та кваліфікаційному складі. Темпи вивільнення трудових ресурсів визначаються досконалістю організації виробництва, праці й управління, рівнем професійних знань і досвідом.

Вартісне вимірювання промислово-виробничого персоналу можна здійснити лише непрямо взявши заробітну плату як грошову оцінку вартості праці. Але вона не враховує якісних характеристик живої праці (складність, навички, таланти), а лише кількісну сторону живої праці. Крім того, у вартість промислово-виробничого персоналу повинні включатися витрати, пов'язані з навчанням промислово-виробничого персоналу, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації [4; 5].

Вартість промислово-виробничого персоналу визначається за формулою:

$$ПВП = \Phi_{з. п} + B_{навчання} + B_{перепідготовка} + B_{кваліфікації}, \quad (7)$$

де $\Phi_{з. п}$ – фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу;

$B_{навчання}$ – витрати на навчання кадрів ПВП;

$B_{перепідготовка}$ – витрати, пов'язані з перепідготовкою ПВП;

$B_{кваліфікації}$ – витрати з підвищення кваліфікації ПВП.

Тенденції зміни промислово-виробничого персоналу як складової виробничого потенціалу відобразимо в табл. 2.

Таблиця 2

**Вартість промислово-виробничого персоналу виробничого потенціалу
ПАТ “Запорізького механічного заводу” та тенденції його зміни, тис. грн**

Показники	2012	2013	Відхилення	
			абсол., +, –	відносне, %
Фонд оплати праці промислово-виробничого персоналу	5068,2	7024,6	1956,4	38,6
Витрати на навчання кадрів	153,4	142,5	-10,9	-7,1
Витрати, пов'язані з їх перепідготовкою	208,9	187,6	-21,3	-10,2
Витрати з підвищення кваліфікації ПВП	64,7	95,7	31,0	47,9
Вартість промислово-виробничого персоналу виробничого потенціалу	5495,2	7450,4	1955,2	35,6

Кадрова програма спрямована на забезпечення рівня кваліфікації працівників операційним потребам: навчання та тренінги з

персоналом проводяться менеджментом підприємства. З таблиці видно, що вартість промислово-виробничого персоналу вироб-

ничого потенціалу ПАТ “Запорізький механічний завод” на момент звітного року становить 7024,6 тис. грн. Такий показник має тенденцію зміни в позитивну сторону, адже він зріс на 38,6% (це на 1956,4 тис. грн). Позитивним фактором є збільшення витрат з підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу на 47,9%, це говорить про те, що це підприємство вкладає кошти в своїх працівників.

Основні виробничі фонди. Для визначення вартості основних виробничих фондів як елементу потенціалу слід брати середньорічну вартість лише його основних промислово-виробничих фондів (оскільки не-

промислові не пов'язані з процесом виробництва й узагалі можуть не належати до підприємства) (табл. 3) [4; 5]. Для підтримки основних фондів у працездатному стані проводять поточні та капітальні ремонти з метою їх модернізації. Витрати на модернізацію збільшують вартість основних виробничих фондів, і тоді їх вартість становитиме:

$$ОВФ = ОВФ_{\text{балансова}} + В_{\text{м. ф.}}, \quad (8)$$

де $ОВФ_{\text{балансова}}$ – середньорічна балансова вартість основних виробничих фондів;

$В_{\text{м. ф.}}$ – витрати на модернізацію основних виробничих фондів.

Таблиця 3

**Аналіз вартості основних виробничих фондів виробничого потенціалу
ПАТ “Запорізький механічний завод”, тис. грн**

Показники	2012	2013	Відхилення	
			абсол., +, –	відн., %
Середньорічна балансова вартість основних промислово-виробничих фондів	92531,0	89795,0	-2736,0	-3,0
Витрати на модернізацію основних виробничих фондів	269,4	27,4	-242,0	-89,8
<i>Середньорічна вартість основних виробничих фондів виробничого потенціалу</i>	<i>92800,4</i>	<i>89822,4</i>	<i>-2978,0</i>	<i>-3,2</i>

Середньорічна вартість основних виробничих фондів виробничого потенціалу підприємства у звітному році зменшилась на 3,2% за рахунок значного скорочення витрат на модернізацію основних виробничих фондів на 89,8%.

Енергетичні ресурси. Деякі дослідники енергію вважають своєрідним елементом засобів виробництва. Енергія легко трансформується з одного виду в інший, тому співвідношення якісних характеристик виду виготовленої продукції та елементів виробничого процесу забезпечується всередині виробничої ланки. Енергія певною мірою взаємозамінна з іншими елементами виробничого потенціалу: загалом споживання електроенергії

в матеріальному виробництві обернено пропорційно до витрат робочої сили.

Визначення вартості енергетичних ресурсів пов'язане з обліком первинних енергоносіїв, тобто тих, які надходять зі сторони і на придбання яких витрачаються кошти [5].

Витрати на електроенергію для потреб виробництва розраховують за формулою:

$$E = B_{\text{електроенергії}} \times Q, \quad (9)$$

де $B_{\text{електроенергії}}$ – вартість спожитої обладнанням електроенергії;

Q – кількість спожитої обладнанням електроенергії, кВт/год.

Витрати на електроенергію для потреб виробництва ПАТ “Запорізького механічного заводу” відобразимо в табл. 4.

Таблиця 4

**Витрати на електроенергію для потреб виробництва
ПАТ “Запорізького механічного заводу”**

Показники	2012	2013	Відхилення	
			абсол., +, –	відн., %
Середньогодинна вартість спожитої обладнанням електроенергії (тризонні тарифи, I класу напруги), коп/кВт/год (без ПДВ)	74,65	82,46	7,81	10,5
Кількість спожитої обладнанням електроенергії, млн кВт/год.	1495,1	1801,0	305,9	20,5
<i>Вартість електроенергії виробничого потенціалу, тис. грн</i>	<i>11 160,9</i>	<i>14 851,0</i>	<i>3690,1</i>	<i>33,1</i>

Така структурна частина виробничого потенціалу, як вартість електроенергії підприємства, збільшилась на 33,1%. Підвищення пов'язане з підвищенням вартості спожитої електроенергії на 10,5% та кількості спожитої енергії на 20,5%.

Технологія. Розвиток продуктивних сил характеризується радикальними змінами не лише знарядь праці, але і методів виробництва, тобто технології виготовлення продукції. Це та ланка виробничого процесу, в якій, насамперед, реалізуються

нові наукові відкриття та технічні рішення. Технологія не є речовим елементом виробництва й завжди матеріалізується в тій або іншій системі засобів праці. Проте вона визначає форми зв'язку особистих і речових елементів виробництва, а також усі просторові та тимчасові зв'язки між речовими елементами і стадіями виробництва. Тому технологія є одним з найважливіших елементів виробничого потенціалу [4; 5]. Її необхідно враховувати як технологічний ресурс підприємства, зокрема вартість

сировини та амортизаційні відрахування.
Вартість технології виготовлення продукції

та тенденції їх зміни відобразимо в
табл. 5.

Таблиця 5

**Вартість технології виготовлення продукції виробничого потенціалу
та тенденції їх зміни ПАТ “Запорізького механічного заводу”, тис. грн**

Показники	2012	2013	Відхилення	
			абсол., +, –	відносне, %
Вартість матеріальних витрат підприємства	20319,0	16478,0	-3841,0	-18,9
Амортизаційні відрахування підприємства	2207,0	1843,0	-364,0	-16,5
<i>Вартість технології виготовлення продукції виробничого потенціалу</i>	<i>22 526,0</i>	<i>18 321,0</i>	<i>-4205,0</i>	<i>-18,7</i>

Напрямок технологічної бази підприємства залежить від рівня організації й управління, наявності досвіду та традицій трудового колективу, його сприйнятливості до досягнень науково-технічного прогресу. Загалом вартість технологій виготовлення продукції виробничого потенціалу ПАТ “Запорізький механічний завод” за 2013 р. становить 18 321,0 тис. грн, а отже, можна зробити висновок про її змен-

шення на 18,7% за рахунок зменшення вартості таких складових, як матеріальні витрати підприємства, на 18,9%, а також амортизаційних відрахувань на 16,5%.

У табл. 6 відобразимо зведені дані щодо визначення вартості виробничого потенціалу на прикладі ПАТ “Запорізький механічний завод”, а також покажемо тенденції його зміни.

Таблиця 6

**Вартість виробничого потенціалу ПАТ “Запорізький механічний завод”
та тенденції його зміни, тис. грн**

Показники	2012 р.	2013 р.	Відхилення	
			абсол., +, –	відн., %
Вартість інформаційного ресурсу виробничого потенціалу	716,0	4986,0	4270,0	596,4
Вартість промислово-виробничого персоналу виробничого потенціалу	5495,2	7450,4	1955,2	35,6
Середньорічна вартість основних виробничих фондів виробничого потенціалу	92800,4	89822,4	-2978,0	-3,2
Вартість електроенергії виробничого потенціалу	11 160,9	14 851,0	3690,1	33,1
Вартість технології виготовлення продукції виробничого потенціалу	22 526,0	18 321,0	-4205,0	-18,7
<i>Вартість виробничого потенціалу підприємства</i>	<i>132 698,5</i>	<i>135 430,8</i>	<i>2 732,2</i>	<i>2,1</i>

За даними таблиці зробимо висновок про збільшення вартості виробничого потенціалу ПАТ “Запорізький механічний завод” на 2,1% (це більше на 2 732,2 тис. грн) порівняно з попереднім роком, за рахунок збільшення вартості інформаційного ресурсу майже в 6 разів; вартості промислово-виробничого персоналу на 35,6%; вартості електроенергії на 33,1%. Проте спостерігається зменшення вартості основних виробничих фондів на 3,2% та, відповідно, вартості технології виробництва на 18,7%.

IV. Висновки

Запропоновані складові виробничого потенціалу промислового підприємства, а саме: інформація, промислово-виробничий персонал, промислово-виробничі фонди, енергія та технологія дають змогу встановити й проаналізувати загальну вартість виробничого потенціалу підприємства, що є необхідним етапом прийняття управлінських рішень щодо ефективного використання всіх ресурсів підприємства та залучення інвестиційних джерел. Методичний підхід щодо визначення вартості виробничого потенціалу підприємства є одним із важливих кроків узагальнення інтеграційного показника економічної ефективності роботи підприємства.

Список використаної літератури

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. / Т. Б. Бердникова. – Москва : ИНФРА, 2002. – 215 с.
2. Гареев Б. Р. Учетно-аналитическое обеспечение внутрифирменного бюджетирования / Б. Р. Гареев // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 1. – С. 386–394.
3. Зикіна В. О. Вимір інформаційного ресурсу у складі виробничого потенціалу підприємства / В. О. Зикіна // Наука. Майбутнє: досягнення та перспективи : матер. V Всеукр. наук.-практ. конф. 16 травня 2014 р. / за ред. В. М. Огаренка та ін. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – С. 64–67.
4. Толпежников Р. О. Особенности формирования потенциала промышленного предприятия / Р. О. Толпежников // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов. – Одесса ; Севастополь ; Донецк : ДонНУ : РФ НИСИ, 2011. – С. 693–697.
5. Толпежников Р. О. Особенности измерения складовых потенциала предприятия [Электронный ресурс] / Р. О. Толпежни-

- ков. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/23253/1/32-217-222.pdf>.
6. Хан Д. Планирование и контроль: стоимостно-ориентированная концепция ко-

нтролинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг ; пер. с нем. Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича и др. – Москва : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2014.

Тивоненко Г. И. Анализ стоимости величины производственного потенциала и тенденции его изменения

В статье предложены составляющие производственного потенциала промышленного предприятия, а именно информация, промышленно-производственный персонал, основные производственные фонды, энергетические ресурсы и технологии, с помощью которых можно провести анализ величины стоимости производственного потенциала, что позволит установить тенденции его изменения.

Ключевые слова: стоимость, чистая прибыль, производственный потенциал, информация, промышленно-производственный персонал, основные производственные фонды, энергетические ресурсы и технология.

Tyvonenko G. Cost Analysis Size Production Capacity and Trends of its Changes

Regarding the economy in the context of socio-economic systems, which include any company, the potential is a collection of resources that consists of material, labor, financial, organizational, informational, and other resources.

Creating new values productive capacity of its elements is one of the main values of purposeful adaptation to the requirements of the output. The value of productive capacity is a characteristic of the material skills to update and improve its product quality and can be the basis for the prediction of industrial production. Major role in improving the productive capacity of the economy necessitates the use of process control that requires the evaluation of the efficiency of loading capacity.

The paper proposes a component of the production potential of the industrial enterprise, namely information, industrial personnel, basic production assets, energy resources and technology can help you to analyze the monetary value of production capacity, allowing it to set trends.

The proposed elements of the production potential of the industrial enterprise, namely: information, industrial personnel, industrial fixed assets, energy and technology make it possible to establish and analyze the total cost of the production potential of the company, which is a necessary step in making management decisions regarding the efficient use of all resources of the enterprise and attracting investment sources. Methodical approach to determining the value of the production potential of the company is one of the defined steps summarize the integration of economic efficiency of enterprises.

Methodical approach to determining the value of the production potential of the company is one of the defined steps summarize the integration of economic efficiency of enterprises.

Key words: value, net income, production potential, information, industrial personnel, basic production assets, energy resources and technology.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.71

Н. М. Давидкова

аспірант
Класичний приватний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК НА РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості розрахунку податкового навантаження банків з податку на прибуток в Україні. Досліджено вплив зміни розміру податку на прибуток на регулювання вітчизняного ринку банківських послуг.

Ключові слова: ринок банківських послуг, податкове навантаження, податок з прибутку, регулювання, активи, ставка податку, вплив.

I. Вступ

Розвиток банківської системи є одним із головних факторів розвитку національної економіки. Складні умови сучасності особливо акцентують увагу на розвитку ринку банківських послуг, оскільки саме зазначений ринок може стати потужним механізмом стимулювання розширеного відтворення та забезпечення соціально-економічної стабільності. Однак для цього необхідно впровадження в країні ефективної податкової політики як засобу регулювання ринку банківських послуг в Україні. Показником ефективності та якості податкової політики можна вважати розмір податкового навантаження. Так, оптимально побудована податкова система повинна не тільки забезпечувати фінансовими ресурсами потреби держави, а й не знижувати стимули банку до пошуку шляхів підвищення ефективності та прибутковості своєї діяльності. Комерційні банки є платниками податку на прибуток нарівні з іншими підприємствами та організаціями України, також зазначений податок має найбільшу питому вагу у величині податкових платежів, що здійснюють банки. Як наслідок, постає необхідність визначення впливу податкового навантаження з податку на прибуток на регулювання ринку банківських послуг в Україні.

Питанням дослідження впливу податкового навантаження на економічну активність суб'єктів господарювання присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, таких як Е. Селігман, К. Брауер, П. Гензель, П. Мікеладзе, А. Соколов, К. Шмельов.

Теоретичні основи сучасних наукових підходів до визначення оцінки податкового

навантаження в Україні, а також причин та наслідків його нерівномірного розподілу між суб'єктами господарювання закладені в працях вітчизняних економістів: В. Андрущенко, Т. Єфименко, В. Вишневського, І. Луніної, А. Соколовської, В. Федосова, Л. Шаблістої та ін. Однак, незважаючи на дискусійний характер, дослідження впливу податкового навантаження з податку на прибуток на регулювання ринку банківських послуг в Україні майже відсутні.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення рівня податкового навантаження з податку на прибуток українських банків та його впливу на регулювання вітчизняного ринку банківських послуг.

III. Результати

Формування відповідного рівня податкового навантаження – це одна з найбільш дискусійних проблем у теорії та практиці вдосконалення системи оподаткування. Що стосується податкового навантаження ринку банківських послуг, то тут доцільно розглянути податкове навантаження банківських установ з податку на прибуток. Зазначений податок посідає особливе місце в податковому регулюванні банківської діяльності. Він має найбільшу питому вагу у величині податкових платежів, що здійснюють банки, і є другим за значущістю податком, який формує бюджет.

Оскільки основною метою діяльності банків є отримання прибутку, то комерційні банки є платниками податку на прибуток нарівні з іншими підприємствами та організаціями України [8], у свою чергу, ставка податку на прибуток банків не відрізняється від ставки податку на прибуток підприємств, і з 1 квітня 2011 р. становила 23%, з 1 січня 2012 р. – 21%, з 1 січня 2013 р. – 19%, і за-

плановано її поступове зниження на 1% кожного року до 2016 р. [5].

Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду. Розрахунок об'єкта оподаткування банківських установ має свою специфіку, що зумовлено особливостями діяльності банків. Крім того, на практиці податок на прибуток фактично стягується не з реального фінансового результату банку, а з певного умовного показника, який розраховується за методикою, визначеною Податковим кодексом України [5].

Доходи, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування банківських установ, визначені п. 135.4.2, п. 135.4, ст. 135 ПК України і включають усі доходи, які було отримано від надання банківських послуг [5]:

- процентні доходи за кредитно-депозитними операціями (в тому числі за кореспондентськими рахунками) та цінними паперами, придбаними банком;
- комісійні доходи, в тому числі за кредитно-депозитними операціями, наданими гарантіями, розрахунково-касовим обслуговуванням, інкасацією та перевезенням цінностей, операціями з цінними паперами, операціями на валютному ринку, операціями з довірчого управління;
- прибуток від операцій з торгівлі цінними паперами;
- прибуток від операцій з купівлі/продажу іноземної валюти та банківських металів;
- позитивне значення курсових різниць;
- надлишкові суми страхового резерву, що підлягають включенню до доходу;
- доходи від відступлення права вимоги боргу третьої особи або виконання вимоги боржником (факторингу);
- дохід, пов'язаний з реалізацією заставленого майна;
- інші доходи, прямо пов'язані зі здійсненням банківських операцій та наданням банківських послуг;
- інші доходи, передбачені цим розділом [5].

В українській фіскальній практиці термін “податкове навантаження” відсутній, так, згідно із наказом Державної податкової адміністрації України від 23 серпня 2011 р. № 495, поняття “податкове навантаження” змінено на “податкову віддачу”, зміст цих двох понять є ідентичним [4]. Положення зазначеного документа містять формулу, за якою визначається податкова віддача з податку на прибуток підприємств як один із критеріїв відбору суб'єктів господарювання до включення у план-графік проведення документальних планових перевірок:

$$ПВБ = \frac{НСПП}{ВД} \times 100\%, \quad (1)$$

де ПВБ – податкова віддача (податкове навантаження) банку;

НСПП – нарахована сума податку на прибуток банку (рядок 12 декларації з податку на прибуток банку);

ВД – валовий дохід (рядок 03 декларації з податку на прибуток банку).

Проте нині згаданий наказ є скасованим. На сьогодні акти законодавства з питань оподаткування не містять формулу розрахунку і визначення терміна “податкова віддача” або “податкове навантаження”.

Зазначений підхід до визначення податкового навантаження мав певні недоліки, так, вітчизняні банки здійснюють обов'язкові відрахування, до яких слід віднести: єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, державне мито, збір на обов'язкове державне пенсійне страхування по операціях з іноземною валютою, відрахування за невиконання нормативів створення робочих місць для працевлаштування інвалідів тощо. Показник валового доходу банку, який використовується при розрахунку податкового навантаження банку з податку на прибуток, включає всі ці майбутні платежі, що необґрунтовано зменшує оцінку рівня податкового навантаження банку з податку на прибуток.

При розрахунку показника податкового навантаження з податку на прибуток необхідно визначити, яка частина створеної банком або банківською системою доданої вартості припадає на сплату податків та використовується для підрахунку податкового тиску на конкретний банк або групу банків. А тому при оцінці рівня податкового навантаження банківської установи або групи банків доцільно керуватися такою формулою:

$$ПВБ = \frac{НСПП}{ЧП} \times 100\%, \quad (2)$$

де ПВБ – податкова віддача (податкове навантаження) банку;

НСПП – нарахована сума податку на прибуток банку;

ЧП – чистий прибуток банку.

Користуючись вищенаведеною модифікованою формулою податкового навантаження банку, розрахуємо рівень податкового навантаження з податку на прибуток для груп банків, які згруповані за розмірами активів за методикою НБУ (табл. 1). Для цього розрахуємо податкове навантаження з податку на прибуток за даними річної фінансової звітності для всіх банків з груп “Найбільші банки”, “Великі банки” та “Середні банки”, а також, для 20 найбільших банків із

групи “Малі банки”. Показник податкового навантаження з податку на прибуток для окремої групи банківських установ розраховуємо таким чином:

$$\text{ПН}(\Gamma) = \frac{\sum_{i=1}^n \text{ПВБ}_i}{n}, \quad (3)$$

де ПН(Г) – податкове навантаження групи банків;

n – кількість банків у групі.

Інформація, наведена в табл. 1, вказує на тенденції зміни показників податкового навантаження з податку на прибуток для різних груп банків протягом аналізованого періоду. Так, очевидно, що групи “Середні банки” та “Малі банки” мають більший рівень податкового навантаження з податку на прибуток, однак при цьому їх частка на ринку банківських послуг становить усього 10–15%, за різними оцінками [6], що вказує на специфічність діяльності цих груп банків.

Таблиця 1

Динаміка показників податкового навантаження з податку на прибуток банків України протягом 2010–2013 рр., од.*

Група банків	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Найбільші банки	45,91	9,09	8,55	10,22	22,79	24,8
Великі банки	48,1	18,4	6,1	16,4	21,12	22,8
Середні банки	54,6	21,4	32,27	25,6	25,5	25,2
Малі банки	60,13	25,6	32,4	29,8	29,6	27,4

* Розраховано самостійно за даними офіційної фінансової звітності банків.

Також варто зауважити, що після зростання податкового навантаження в 2010 р. показники податкового навантаження протягом 2011–2013 рр. знизилися на 1,6% для групи “Середніх банків” та на 8,8% для групи “Малі банки”. Таке зниження податкового

навантаження протягом 2011–2013 рр. на тлі відновлення ринку банківських послуг (див. рис.) та зростання бази оподаткування пояснюється поступовим зниженням ставки податку на прибуток в Україні.

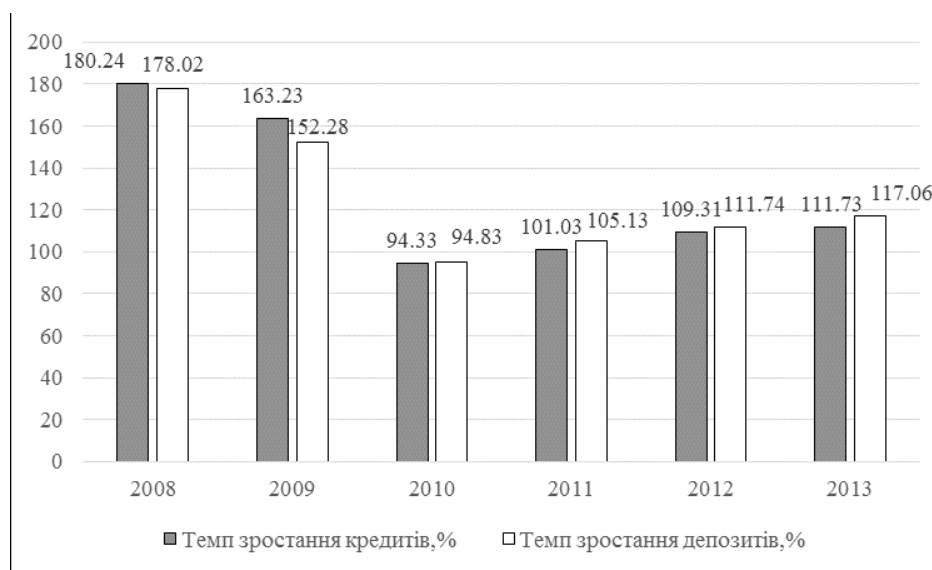


Рис. Темпи зростання кредитів та депозитів на ринку банківських послуг протягом 2008–2013 рр.

Такі групи банків, як “Великі банки” та “Найбільші банки”, мали значні показники податкового навантаження в 2008 р., однак, після фінансової кризи внаслідок занепаду ринку фінансових послуг їх показники податкового навантаження значно зменшилися.

Поступове відновлення ринку банківських послуг почалося тільки після 2011 р., як наслідок, податкові навантаження з податку на прибуток для груп банків “Великі банки” та “Найбільші банки” мають поступову тенденцію до зростання. Варто зауважити, що, на відміну від груп банків “Малі банки” та “Середні банки”, зниження ставки податку

на прибуток не призвело до зниження податкового навантаження для груп банків “Великі банки” та “Найбільші банки”.

IV. Висновки

Безумовно, зниження податкового навантаження з податку на прибуток на банки в Україні, внаслідок зміни ставки податку на прибуток, здійснювало позитивний регуляторний вплив на ринок банківських послуг. Для невеликих банків зміна ставки податку на прибуток протягом 2011–2013 рр. на 3% призвела до реального ефекту зниження податкового навантаження та стала одним із стимулів активізації на ринку банківських послуг

таких установ. Але для великих банків ефект від зниження ставки податку на прибуток був незначним, як наслідок, регуляторний вплив на ринок банківських послуг є недостатнім.

Таким чином, можна підсумувати, що на цьому етапі політика поступового зниження податку на прибуток не має достатнього регуляторного впливу на ринок банківських послуг України, що вказує на неефективність податкової політики України у сфері банківської діяльності.

Список використаної літератури

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2013 рік. // Національне рейтингове агентство "Рюрик" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/>.
2. Грошово-кредитна та фінансова статистика НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
3. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання : Наказ ДПС України від 27.06.2012 р. № 553 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua>.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
6. Соціологічні дослідження компанії GfK Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gfk.ua/>.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2014.

Давыдкова Н. Н. Исследование влияния налоговой нагрузки по налогу на прибыль на регулирование рынка банковских услуг в Украине

В статье рассмотрены особенности расчета налоговой нагрузки банков по налогу на прибыль в Украине. Исследовано влияние изменения размера налога на прибыль на регулирование отечественного рынка банковских услуг.

Ключевые слова: рынок банковских услуг, налоговая нагрузка, налог с прибыли, регулирование, активы, ставка налога, влияние.

Davydkova N. Study of Tax Burden Income Tax at Regulating Banking Market Ukraine

Features of calculating the tax burden banks income tax in Ukraine.

Established that the object of taxation on profits in banking institutions – is a profit sourced from Ukraine and abroad, which is determined by reducing the amount of income the reporting period the cost of goods, works, services and other expenses amount of tax reporting period. Found that the calculation of taxable banking institutions has its own specifics, due to the peculiarities of the banks (in practice, the income tax actually charged not with actual financial results of the Bank and of certain conditional index, which is calculated by the method specified tax laws).

Established that the calculation of the tax burden from income tax is necessary to determine which part created by a bank or banking system of value added taxes accounted for and used to calculate the tax burden on a particular bank or group of banks.

Key words: banking market, the tax burden, Income Tax, regulation, asset tax rate impact.

УДК 330.3

Л. А. Зенюк
доцентЮ. В. Иванова
доцент

УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ, ОТРАЖАЮЩИЙ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В статье исследованы теоретические аспекты конкурентоспособности как главного показателя, отражающего состояние экономики страны; рассмотрены иерархия и факторы конкурентоспособности. Изучены факторы и показатели конкурентоспособности страны.

Ключевые слова: конкурентоспособность, национальная конкурентоспособность, показатели и факторы конкурентоспособности страны.

I. Вступление

Конкурентоспособность в рыночной системе хозяйствования является одной из ключевых категорий, концентрированно выражающих экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие, маркетинговые и иные возможности не только отдельного предприятия, но и экономики страны в целом, реализуемые в товарах и услугах, конкурирующих как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

II. Постановка задачи

Проблема конкурентоспособности является одной из наиболее актуальных в мировой экономике. Ее значимость позволяет завоевывать каждой стране свое определенное место в современных условиях. Разные уровни формирования конкурентных преимуществ тесно связаны между собой. Конкурентоспособность можно рассматривать на макро- и микроуровне. Известный экономист М. Портер считал, что высшей формой конкурентных преимуществ является движение инноваций.

III. Результаты

С. Ожегов в "Толковом словаре русского языка" термин "конкурентоспособность" трактует как способность выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам. Основными видами конкурентоспособности являются: конкурентоспособность страны, конкурентоспособность отрасли, конкурентоспособность региона, конкурентоспособность организации, конкурентоспособность товаров, услуг. В процессе исследования конкурентоспособности как обобщенной экономической проблемы следует учитывать такие факторы [5, с. 12]:

- необходима, прежде всего, количественная оценка экономических объектов, являющихся носителями свойства кон-

курентоспособности, без чего поддержка уровня конкурентоспособности носит субъективный характер;

- универсальное общепринятое понятие конкурентоспособности отсутствует;
- к числу основных параметров, которые определяют уровень конкурентоспособности, относятся многослойность, относительность и конкретность;
- конкурентоспособность определяется с использованием результатов сопоставлений как предприятий, так и их продуктов;
- сопоставление экономических объектов в процессе сравнительного анализа конкурентоспособности должно удовлетворять требованиям полноты и корректности.

Как экономическая категория конкурентоспособность может быть определена на различных уровнях: страна, регион, отрасль, фирма (предприятие), конкретный товар.

Национальная (страновая) конкурентоспособность – это способность национальной экономики производить и потреблять товары и услуги в условиях конкуренции с товарами и услугами, производимыми в других странах, при повышении уровня жизни населения и соблюдении международных экологических стандартов.

Цель повышения конкурентоспособности национальной экономики – обеспечение эффективности общественного производства, экономического роста, повышение качества и уровня жизни, доходов и благосостояния населения страны на основе удовлетворения потребностей рынков в товарах (услугах) [2, с. 56].

Конкурентоспособность страны характеризуется рядом факторов и показателей:

- 1) высокая эффективность использования ресурсов;
- 2) наличие природных ресурсов и благоприятный климат, выгодное географическое положение страны;

3) стабильность политической и правовой системы страны;

4) открытость страны, высокий уровень международной интеграции и кооперирования; значительные вложения в развитие человека (на образование, здравоохранение, социальные нужды);

5) высокая доля ВВП на душу населения;

6) значительная доля конкурентоспособных фирм;

7) оптимальный экспорт-импорт;

8) наличие конкурентной среды;

9) значительные расходы из госбюджета на НИОКР и др.

В мировом экономическом пространстве проблема конкурентоспособности является важнейшей для экономики любой страны. Макроэкономические факторы охватывают характер государственного регулирования экономики, состояние конкурентной среды на национальном рынке в целом, а также на рынках тех или иных отраслей, обменный курс валют, степень стабильности социальной сферы и т. д. Микроэкономические факторы включают основные фонды, рабочую силу, технологические возможности, управление, а также коммуникации и инфраструктуру. Стратегии конкурентоспособности позволяют учитывать конкурентные преимущества. Стратегия представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей. Цель конкурентной стратегии – достижение превосходства над конкурентами в предложении товаров и услуг. Конкурентная борьба на внешних рынках предъявляет гораздо более высокие требования к разработке стратегии, чем конкурентная борьба на внутреннем рынке.

Экономически развитые страны стараются учитывать интересы всех заинтересованных сторон: потребителей, владельцев бизнеса, работников, поставщиков, государства. Предприятиям просто необходимо внедрять инновации, вводить экономию ресурсов, повышать эффективность производства, что в конечном итоге позволит получить максимальную прибыль, иметь устойчивое финансовое положение и сформировать высокий имидж у покупателей. Производители продукции вынуждены решать задачи, связанные с планированием, обеспечением и управлением качеством. Использование системы стандартов качества позволит достичь определенного уровня, а также выбрать более экономичный вариант. Качество является оптимальным, когда сумма всех затрат на улучшение качества продукции и издержек от брака становится минимальной. В США затраты на повышение качества продукции в среднем составляют 3–5% от реализации продукции, в Западной Европе – 6–8%, в Японии – 3% [4, с. 11].

Уровень развития национальной экономики должен оцениваться показателями, характеризующими степень использования национального богатства для достижения приоритетных стратегических целей развития страны. Приоритетность этих целей обусловлена: состоянием качества жизни населения, конкурентоспособностью на внутренних и международных рынках товаров, услуг и факторов производства, уровнем национальной, в том числе экономической, безопасности страны [3, с. 78].

IV. Выводы

Для обеспечения устойчивого развития экономики важную роль играет инновационная деятельность. Она позволяет обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, выход на мировые рынки товаров и услуг. Инновационная деятельность хозяйствующего субъекта может характеризоваться разной степенью интенсивности, разным ресурсным потенциалом. С помощью инноваций можно получать более высокую прибыль, снижая себестоимость производства, выпуская продукцию более высокого качества. Инновации охватывают как экономическую, так и социальную стороны жизни общества. Научно-техническая и инновационная деятельность призвана решать задачи, связанные с формированием эффективной национальной инновационной системы, повышением инновационной активности организаций. Инновационная политика требует создания и внедрения нововведений. Мотивами инновационной деятельности являются внешние (расширение рынка факторов производства, активизация конкурентов, появление новых дешевых ресурсов) и внутренние (стремление увеличить объем продаж, финансовая устойчивость предприятия) факторы.

Таким образом, конкуренция представляет цивилизованную, легальную форму борьбы за существование и один из наиболее действенных механизмов отбора и регулирования рыночной экономики.

Список использованной литературы

1. Булко О. С. Конкуренция, конкурентные преимущества, конкурентные стратегии / О. С. Булко ; под науч. ред. П. Г. Никитенко ; Ин-т экономики Нац. акад. наук Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2003. – 73 с.
2. Головачев А. С. Конкурентоспособность организации : учеб. пособ. / А. С. Головачев. – Минск : Выш. шк., 2012. – 319 с.
3. Градов А. П. Национальная экономика / А. П. Градов. – 2-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2005. – 240 с.
4. Прохоров Ю. К. Управление качеством : учеб. пособ. / Ю. К. Прохоров. – Санкт-Петербург : СПбГУИТМО, 2007. – 144 с.

5. Чайникова Л. Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособ. / Л. Н. Чай-

никова, В. Н. Чайников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.

Статья поступила в редакцию 08.10.2014.

Зенюк Л. А., Иванова Ю. В. Конкурентоспроможність як показник, що відображає стан економіки країни

У статті досліджено теоретичні аспекти конкурентоспроможності як головного показника, що відображає стан економіки країни; розглянуто ієрархію та фактори конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, національна конкурентоспроможність, показники і фактори конкурентоспроможності країни

Zeniuk L., Ivanova J. Competitiveness as an Indicator of the State of the Economy

Competitiveness in a market economy is one of the key categories. The significance of globalization competitiveness allows each country to win its own place in the modern world. Different levels of formation of competitive advantage are closely linked to each other. The main types of competitiveness are the country's competitiveness, the competitiveness of the industry, the competitiveness of the region, competitiveness of the organization, competitiveness goods and services.

As an economic category competitiveness can be defined at different levels: country, region, sector, company (enterprise), specific product. Competitiveness of the country is characterized by a number of factors and indicators: high efficiency of resource use; availability of natural resources and favorable climate, favorable geographical position of the country; stability of the political and legal system of a state; a high proportion of GDP per capita; best export-import and others. In the global economic space problem of competitiveness is the most important for the economy of any country. Competitiveness strategies allow for the competitive advantage. The strategy is a detailed comprehensive and integrated plan designed to ensure the implementation of the organization's mission and its objectives. Economically developed countries are trying to take into account the interests of all stakeholders – consumers, business owners, employees, suppliers, the state. Businesses just need to innovate, introduce resource savings, improve efficiency, which ultimately will yield maximum profit, have a strong financial position and create a good image among customers. The level of development of the national economy should be assessed indicators of the degree of utilization of national wealth to achieve priority strategic development goals of the country. Prioritize these goals due to: the state of quality of life, competitiveness in domestic and international markets for goods, services and factors of production, national level, including the economic, security of the country.

To ensure sustainable economic development plays an important role of innovation. It allows for continuous updating of technical and technological base of production, development and production of new competitive products, access to world markets for goods and services. Innovations encompass both economic and social aspects of society. Motives of innovations are external and internal factors.

Key words: competitiveness, national competitiveness, performance and competitiveness factors.

УДК 338.2

Т. Д. Косова

доктор економічних наук, професор

І. Ю. Тарасов

здобувач

Класичний приватний університет

ПРУДЕНЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ

У статті подано авторську дефініцію пруденційного механізму конкурентної політики на депозитному ринку з позицій інституціонального підходу. Визначено специфіку фінансових корпорацій як учасників депозитного ринку. Формалізовано механізм функціонування та пруденційного регулювання основних суб'єктів надання послуг на депозитному ринку України: депозитних корпорацій, кредитних спілок, страхових компаній, пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування; визначено характер їх фінансових зобов'язань, специфіку фінансових активів, особливості механізму управління активами. Окреслено перспективи розвитку пруденційного механізму конкурентної політики на депозитному ринку в умовах вступу України в ЄС в частині створення мегарегулятора та впровадження міжнародних стандартів, основними цілями яких є підтримка інтересів і захист прав споживачів послуг депозитного ринку; розробка нових стандартів ризик-орієнтованого пруденційного нагляду; забезпечення "прозорості" депозитного ринку та звітування за результатами його функціонування відповідно до міжнародних стандартів.

Ключові слова: пруденційний механізм, конкурентна політика, депозитний ринок.

I. Вступ

Конкурентна політика – це система державних заходів правового, економічного та організаційно-адміністративного характеру, які спрямовані на формування конкурентного середовища, захист і підтримку конкуренції та боротьбу зі зловживаннями монополієм становим в економіці. Конкурентна політика реалізується через економічний та інституційний механізми [16, с. 389]. Інституційний механізм можна визначити як сукупність взаємозв'язків між формальними й неформальними інституціями та інститутами, які сприяють реалізації принципів конкурентної політики, впливають на ефективний розвиток конкурентного середовища та забезпечують формування конкурентних відносин за допомогою інституційних методів, важелів, інструментів і стимулів. До важливих інституційних механізмів зараховують нормативно-правовий і пруденційний. Організаційно-правові заходи, спрямовані на розвиток пруденційного нагляду за професійними учасниками всіх сегментів фінансового ринку України, дадуть змогу прогнозувати та запобігати як ризикам діяльності окремих фінансових установ, так і системним ризикам ринку загалом. Макропруденційна політика відрізняється від мікропруденційного нагляду в аналізі стійкості фінансового ринку, який відбувається на агрегованому рівні, а не на рівні окремих фінансових установ; враховують увесь фінан-

совий ринок; аналізують взаємозв'язки між системоутворювальними фінансовими установами, середніми та дрібними для уникнення ситуації ефекту "доміно" [2].

II. Постановка завдання

Метою статті є формалізація пруденційного механізму конкурентної політики на депозитному ринку України та перспектив його розвитку. Відповідно до поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- визначити специфіку фінансових корпорацій як учасників депозитного ринку;
- ідентифікувати суб'єктно-об'єктний склад пруденційного регулювання конкурентної політики на депозитному ринку;
- обґрунтувати напрями розвитку пруденційного механізму конкурентної політики на депозитному ринку України в умовах вступу до ЄС.

III. Результати

Фінансові корпорації (установи) включають усі корпорації, які спеціалізуються на фінансових послугах чи допоміжній фінансовій діяльності [8]. Фінансові корпорації мають два рівні поділу на підсектори. На першому рівні вони групуються в такі підсектори: Національний банк України (НБУ); інші депозитні корпорації; інші фінансові посередники, крім страхових корпорацій і недержавних пенсійних фондів; допоміжні фінансові організації; страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди. На другому рівні фінансові корпорації (крім НБУ) підрозділяють відповідно до того, чи є вони об'єктом дер-

жавного, приватного або іноземного контролю, а саме: державні фінансові корпорації; приватні фінансові корпорації; фінансові корпорації під іноземним контролем.

Національний банк України здійснює пруденційний нагляд за діяльністю депозитних установ. Це система банківського нагляду, за якої головна увага органів нагляду зосереджена на регулярному проведенні оцінювання загального фінансового стану, результатів діяльності та якості керівництва. Методика пруденційного нагляду передбачає вивчення дотримання банком вимог чинного законодавства, нормативних актів Національного банку України, економічних нормативів тощо [10]. Реалізація концепції ризик-орієнтованого нагляду має забезпечувати ефективне функціонування механізму конкурентної політики з метою уникнення шоків ситуацій. Пруденційний нагляд є складовою загальної системи нагляду, що проводиться органами, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг, і базується на регулярному проведенні оцінювання загального фінансового стану фінансової установи, результатів діяльності системи та якості управління нею, дотриманні обов'язкових нормативів та інших показників і вимог, що обмежують ризики за операціями з фінансовими активами [15].

До підсектора інших депозитних корпорацій належать усі фінансові корпорації (за винятком Національного банку), основним видом діяльності яких є фінансове посередництво та зобов'язання яких мають форму депозитів або таких фінансових інструментів, як короткострокові депозитні сертифікати, що виступають як близькі заміники депозитів при мобілізації фінансових ресурсів і включаються до показника грошей у широкому розумінні.

До підсектора інших фінансових посередників, крім страхових корпорацій та недержавних пенсійних фондів, належать ті корпорації, які мобілізують кошти на фінансових ринках, але не у формі депозитів, та використовують ці кошти для придбання інших фінансових активів, зокрема іпотечні (земельні) банки, кредитні спілки, довірчі товариства, лізингові компанії, пайові інвестиційні фонди та ломбарди.

Кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки. Утім, зарахування кредитної спілки до недепозитних фінансових посередників у Класифікації інституційних секторів економіки України є дискусійним, оскільки, згідно із Законом України "Про кредит-

ні спілки", діяльність по залученню внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки підлягає ліцензуванню [12]. Органом ліцензування діяльності кредитних спілок по залученню внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки та діяльності з надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів, крім внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки, є Нацкомфінпослуг [4].

Підсектор страхових корпорацій та недержавних пенсійних фондів включає страхові корпорації (компанії) та недержавні пенсійні фонди-резиденти. Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) і доходів від розміщення коштів цих фондів.

Недержавний пенсійний фонд – юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та проводить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду.

Інституційні інвестори, представлені небанківськими посередниками (кредитними спілками, інститутами спільного інвестування, страховими компаніями), є важливими гравцями на депозитному ринку національної економіки. Виконуючи специфічні функції, вони різняться механізмом функціонування [3, с. 167]. Усі без винятку фінансові корпорації мають законодавчу можливість відкривати депозити як активи з фіксованим розміром і дохідністю в депозитних корпораціях.

Таким чином, основними суб'єктами надання послуг на депозитному ринку України є депозитні корпорації, кредитні спілки, страхові компанії, пенсійні фонди, інститути спільного інвестування (див. табл.). На відміну від інших фінансових посередників, депозитні корпорації мають фіксовані фінансові зобов'язання за депозитними і кредитними договорами, що дає змогу зарахувати їх до посередників за контрактами. Банківські послуги не передбачають відчуження ресурсів банку й не несуть ризиків, притаманних банківським операціям.

Ринок банківських продуктів сегментується на ринок активно-пасивних, перш за все кредитних та депозитних операцій, і ринок банківських послуг, який охоплює широкий спектр послуг від розрахунково-касових до зберігання та перевезення цінностей. Пенсійні

Специфіка фінансових корпорацій як учасників депозитного ринку (власна розробка)

Назва фінансового посередника	Характер фінансових зобов'язань	Специфіка фінансових активів	Особливості механізму управління активами
Депозитні корпорації	Фіксований (у тому числі депозити)	Фіксовані (переважно позики, інші фінансові інструменти)	Самостійне
Кредитні спілки	Змішаний (фіксований у частині суми депозиту, нефіксований – у частині плати за користування ним)	Фіксовані (переважно позики, державні цінні папери)	Самостійне
Страхові компанії	Нефіксований або фіксований – страхові внески	Змішані фінансові інструменти короткострокового або довгострокового характеру	Самостійне або через посередника
Пенсійні фонди	Нефіксований або фіксований – пенсійні депозитні рахунки	Змішані фінансові інструменти	Через посередника
Інститути спільного інвестування	Нефіксований	Змішані фінансові інструменти з акцентом на нефіксовані залежно від типу ІСІ	Через посередника

депозитні рахунки – вкладні (депозитні) рахунки фізичних осіб, що відкриваються банківськими установами з урахуванням умов, установлених законодавством, для накопичення заощаджень на виплату пенсії [13]. Страховий платіж (страховий внесок, страхова премія) – плата за страхування, яку страхувальник зобов'язаний внести страховику згідно з договором страхування.

Структура активів, у тому числі частка депозитів, є одним із критеріїв класифікації ІСІ. Відповідно до ст. 7 Закону України “Про інститути спільного інвестування”, ІСІ вважається диверсифікованим, якщо, поміж іншим, не менш як 80% загальної вартості активів інституту спільного інвестування становлять кошти, в тому числі на банківських депозитних рахунках, ощадні (депозитні) сертифікати, банківські метали, облігації підприємств та облігації місцевих позик, державні цінні папери, а також цінні папери, що допущені до торгів на фондовій біржі. До складу активів спеціалізованого фонду грошового ринку можуть входити ощадні (депозитні) сертифікати, поточні та строкові депозити до двох років (у тому числі в іноземній валюті). До складу активів спеціалізованого фонду державних цінних паперів можуть входити депозити (у національній та іноземній валюті) у державних банках України.

Депозити в національній та іноземній валюті можуть входити до складу активів спеціалізованих фондів: облігацій, акцій, банківських металів. Компанія з управління активами – юридична особа, яка проводить професійну діяльність з управління активами на підставі відповідної ліцензії на провадження такої діяльності. Щодо Пенсійного фонду України, то компанія з управління активами обирається за результатами тендера [7].

Компанія з управління активами здійснює управління активами інституту спільного інвестування [11]. Поєднання діяльності з управління активами з іншими видами професійної діяльності на фондовому ринку заборонено, крім випадків, передбачених законом. КУА бере участь в управлінні

діяльністю юридичної особи, акції (частки, паї) якої належать до складу активів інституту спільного інвестування, активами якої компанія управляє. Вона може одночасно здійснювати управління активами кількох інститутів спільного інвестування. У відносинах з третіми особами КУА корпоративного фонду повинна діяти від імені та в інтересах такого фонду на підставі договору про управління активами, пайового фонду – від власного імені, в інтересах учасників такого фонду та за його рахунок або в разі недостатності коштів фонду – за власний рахунок. Активи пайового фонду, у тому числі нерухоме майно, цінні папери й депозити, реєструються в установленому порядку на ім'я компанії з управління активами з обов'язковим зазначенням реквізитів такого фонду.

Функціонування депозитного ринку є об'єктом державного регулювання. Основними державними органами, які здійснюють пруденційне регулювання депозитного ринку, маркетингового й конкурентного середовища, є НБУ і Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) – щодо депозитних корпорацій, Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) – щодо кредитних спілок, страхових компаній і пенсійних фондів, Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку (НКЦПФР) – щодо інститутів спільного інвестування (див. рис.).

Антимонопольний комітет України – державний орган зі спеціальним статусом, метою діяльності якого є забезпечення державного захисту конкуренції в підприємницькій діяльності. Відповідно до ст. 3 Закону України “Про Антимонопольний комітет України”, він виконує такі завдання [5]: здійснює державний контроль за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції на засадах рівності суб'єктів господарювання перед законом та пріоритету прав споживачів, запобігає, виявляє й припиняє порушення законодавства про захист економічної конкуренції; контролює концентрацію, узгоджує

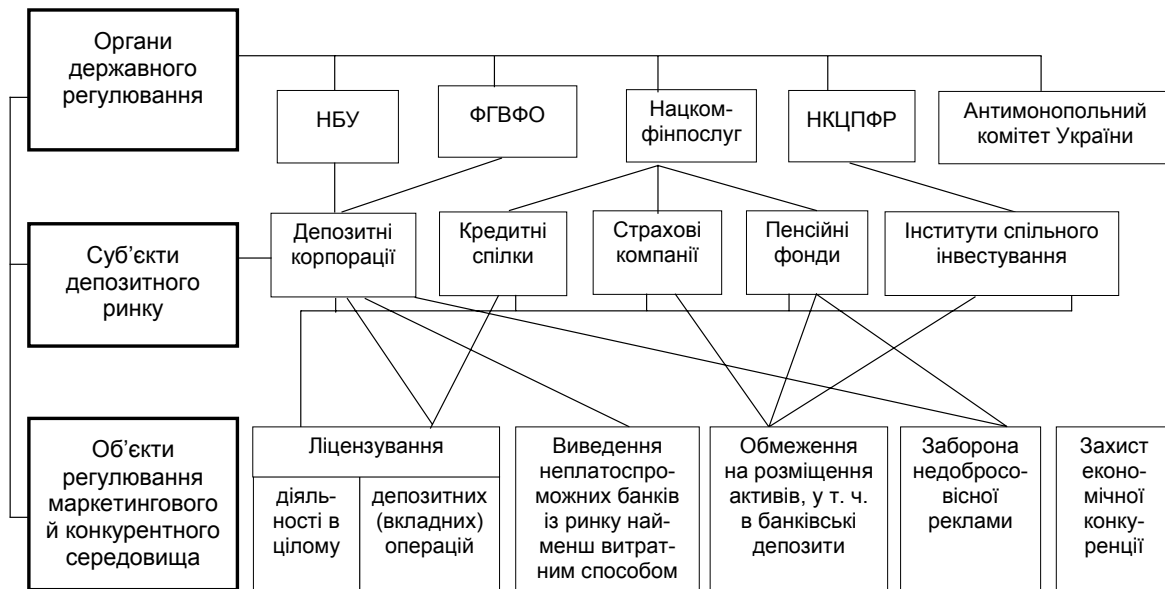


Рис. Суб'єктно-об'єктний склад пруденційного регулювання конкурентної політики на депозитному ринку України

дії суб'єктів господарювання та регулює ціни (тарифи) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій; сприяє розвитку добросовісної конкуренції; здійснює методичне забезпечення застосування законодавства про захист економічної конкуренції; здійснення контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції у сфері державних закупівель.

Елементи маркетингового механізму конкурентної політики депозитних корпорацій закладено в ст. 44 Закону України "Про банки та банківську діяльність": тарифний комітет, який щомісячно аналізує співвідношення собівартості послуг та ринкової конкурентоспроможності діючих тарифів, відповідає за політику банку з питань операційних доходів [6].

Відповідно до ст. 53 Закону, банкам заборонено укладати договори з метою обмеження конкуренції та монополізації умов надання кредитів, інших банківських послуг, встановлення процентних ставок і комісійної винагороди. Банку заборонено встановлювати процентні ставки та комісійні винагороди на рівні, нижче від собівартості банківських послуг у цьому банку. Банку заборонено вчиняти будь-які дії щодо впровадження у своїй практиці недобросовісної конкуренції. Факти недобросовісної конкуренції щодо надання банком тих чи інших банківських послуг або здійснення операцій є підставою для заборони цьому банку подальшого надання таких послуг або здійснення операцій. Згідно зі ст. 54 Закону, банкам заборонено поширення реклами в будь-якій формі, що містить неправдиву інформацію про їх діяльність у сфері банківських послуг. Відповідно до ст. 42 Закону України "Про страхування", держава гарантує дотримання і за-

хист майнових та інших прав і законних інтересів страховиків, умов вільної конкуренції у здійсненні страхової діяльності [14].

Відповідно до ст. 53 Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення", рекламодавцям заборонено: використовувати порівняльну рекламу з метою недобросовісної конкуренції шляхом зазначення недоліків у діяльності осіб, які провадять аналогічну професійну діяльність з недержавного пенсійного забезпечення, незалежно від того, чи відповідає така інформація про недоліки дійсності. Розміщення пенсійних активів накопичувальної системи пенсійного страхування здійснюється відповідно до нормативів, передбачених ст. 88 Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування".

Інтеграція України в Європейську спільноту вимагає врахування вітчизняними учасниками депозитного ринку міжнародних стандартів діяльності. Ґрунтуючись на уроках фінансової кризи 2008–2009 рр., Базельський комітет з банківського нагляду (BCBS) розпочав перегляд своїх вимог до достатності капіталу банків. Результатом стала система вимог до достатності капіталу й ліквідності, що дістала назву Базель III. Актуальною для України є Концепція впровадження пруденційного нагляду за страховими компаніями, недержавними пенсійними фондами та кредитними спілками [9]. Орієнтиром для страхових компаній обрано систему Solvency II, для кредитних установ – рекомендації Міжнародної асоціації кредитних спілок (WOCCU), а для пенсійних фондів – рекомендації Міжнародної асоціації органів нагляду за недержавними пенсійними фондами (IOPS). Перехід на стандарти Solvency II є переходом до економічно обґрунтованої

і побудованої на оцінці ризиків моделі пруденційного регулювання. Світове фінансове співтовариство (в особі відповідних об'єднань та асоціацій) останніми роками проводить активну роботу у сфері стандартизації й уніфікації ключових аспектів інвестиційної діяльності. З 1999 р. під егідою Міжнародної ради інвестиційних асоціацій (ICIA) в Європі впроваджуються Глобальні стандарти інвестиційної діяльності (Global Investment Performance Standards, GIPS) [1]. У 2007 р. Україну обрано 27-м членом Регіонального комітету країн Європи, а УАІБ впроваджує GIPS (The Global Investment Performance Standards) – це стандарти організації даних і подання звітності за підсумками інвестиційної діяльності.

IV. Висновки

Пруденційний механізм конкурентної політики на депозитному ринку України запропоновано визначити як сукупність інституційних методів, важелів, інструментів і стимулів, які регламентують питання виходу фінансових інститутів на депозитний ринок, проведення операцій із формування й розміщення ресурсів, маркетингової діяльності тощо, які позитивно впливають на ефективний розвиток конкурентного середовища та забезпечують формування конкурентних відносин.

Основними суб'єктами надання послуг на депозитному ринку України є депозитні корпорації, кредитні спілки, страхові компанії, пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, які різняться механізмом функціонування. Якісний поступовий перехід від фіксованих активів і зобов'язань до нефіксованих активів і зобов'язань здійснюється в міру руху від депозитних корпорацій до ІСІ. Депозитні корпорації й кредитні спілки здійснюють самостійне управління активами, пенсійні фонди та інститути спільного інвестування – через посередника. Для забезпечення виконання страховиками зобов'язань щодо окремих видів обов'язкового страхування страховики можуть утворювати централізовані страхові резервні фонди та органи, які здійснюють управління цими фондами.

Основними об'єктами пруденційного регулювання конкурентної політики є ліцензування діяльності загалом і депозитних операцій зокрема; виведення неплатоспроможних банків із ринку найменш витратним способом; обмеження на розміщення активів, у тому числі в банківські депозити; заборона недобросовісної реклами тощо.

Перспективами розвитку пруденційного механізму конкурентної політики на депозитному ринку є створення мегарегулятора та впровадження міжнародних стандартів (Базель III, Solvency II, WOCU, IOPS, GIPS). Їх основними цілями є підтримка інтересів і захист прав споживачів послуг депозитного ринку; розробка нових стандартів ризик-орієнто-

ваного пруденційного нагляду; забезпечення "прозорості" депозитного ринку й звітування за результатами його функціонування відповідно до міжнародних стандартів (МСФЗ).

Перспективами подальших досліджень є конкретизація змісту міжнародних стандартів пруденційного регулювання в частині депозитного ринку й адаптація їх до вітчизняних умов.

Список використаної літератури

1. Глобальні стандарти результативності інвестування (GIPS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/files/articles/329/78/GIPS.pdf>.
2. Коваленко В. В. Концептуальні засади макропруденційного нагляду тарегулювання банківської діяльності [Електронний ресурс] / В. В. Коваленко, Б. А. Дадашев // Ефективна економіка. – 2012. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1074>.
3. Косова Т. Д. Фінансові інститути в системі управління інвестиційним процесом : монографія / Т. Д. Косова. – Донецьк : Дон-НУЕТ: Норд-прес, 2008. – 338 с.
4. Ліцензійні умови провадження діяльності кредитних спілок з надання фінансових послуг : Затверджено Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 02.12.2003 р. № 146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1030.1291.8&nobreak=1>.
5. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26.11.1993 р. № 3659-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>.
6. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/print1389890286667463>.
7. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=1058-15>.
8. Про затвердження Класифікації інституційних секторів економіки України : Наказ Державного комітету статистики України від 18.04.2005 р. № 96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/baseot/ua-smtmtxt.htm>.
9. Про затвердження Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та Програми розвитку системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 15.07.2010 р. № 585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finrep.kiev.ua/download/>

- fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf.
10. Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України : Постанова Правління НБУ від 20.03.1998 р. № 114 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0548500-98>.
 11. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 05.07.2012 р. № 5080-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
 12. Про кредитні спілки : Закон України від 20.12.2001 р. № 2908-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.891.12&nobreak=1>.
 13. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
 14. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/print1389890286667463>.
 15. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 1. – Ст. 1.
 16. Сохецька А. В. Економіко-інституційний механізм реалізації конкурентної політики держави / А. В. Сохецька, О. Я. Сухарська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 386–391.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2014.

Косова Т. Д., Тарасов И. Ю. Пруденционный механизм конкурентной политики на депозитном рынке

В статье дана авторская дефиниция пруденционного механизма конкурентной политики на депозитном рынке с позиций институционального подхода. Определена специфика финансовых корпораций как участников депозитного рынка. Формализован механизм функционирования и пруденционного регулирования основных субъектов предоставления услуг на депозитном рынке Украины – депозитных корпораций, кредитных союзов, страховых компаний, пенсионных фондов, институтов совместного инвестирования; определены характер их финансовых обязательств, специфика финансовых активов, особенности механизма управления активами. Обозначены перспективы развития пруденционного механизма конкурентной политики на депозитном рынке в условиях вступления Украины в ЕС в части создания мегарегулятора и внедрения международных стандартов, основными целями которых являются поддержка интересов и защита прав потребителей услуг депозитного рынка; разработка новых стандартов риск-ориентированного пруденционного надзора; обеспечение “прозрачности” депозитного рынка и отчетности по результатам его функционирования в соответствии с международными стандартами.

Ключевые слова: пруденционный механизм, конкурентная политика, депозитный рынок.

Kosova T., Tarasov I. Prudential Mechanism of Competition Policy at the Deposit Market

Authorial definition of prudential mechanism of competition policy is given at the deposit market from positions of institutional approach. The specific of financial corporations is certain as participants of deposit market. The mechanism of functioning and prudential adjusting of basic subjects of grant of services is formalized at the deposit market of Ukraine – deposit corporations, credit unions, insurance companies, pension fund, institutes of the general investing, character is certain them financial obligations, specific of financial assets, feature of mechanism of management of assets. Plenary powers of the National bank of Ukraine, Fund of guaranteeing of holding of physical persons, National commission are certain on adjusting of markets of financial services, National commission on securities and fund market, Antimonopoly committee. Maintenance of regulatory requirements is described in part of licensing of activity on the whole and deposit operations, in particular; leading out of insolvent banks from a market the least by an expense method; limit on allocation of assets, in thereby in bank deposits; prohibitions of the unconscientiously advertising and others like that. The prospects of development of prudential mechanism of competition policy are certain at the deposit market in the conditions of entry of Ukraine there is EU in part of mega regulator creation and introductions of international standards, the primary purposes of which are: support of interests defense of rights for the consumers of services of deposit market; development of new standards of risk-based of prudential supervision; providing of “transparency” of deposit market and accounting is on results his functioning in accordance with international standards.

Key words: prudential mechanism, competition policy, deposit market.

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ БАНКІВ

У статті розглянуто особливості, мету і об'єкти управління власним капіталом банку на різних економічних рівнях: макро та мікро. Формалізовано фінансовий механізм управління власним капіталом банків на основі синтезу процесного та системного підходів, що дає змогу чітко вмонтувати управління власним капіталом банку в механізм фінансового менеджменту і систему корпоративного управління в банках.

Ключові слова: фінансовий механізм, управління, власний капітал, банки.

I. Вступ

Концентрація банківського капіталу та підвищення рівня капіталізації банківської системи є надзвичайно важливим фактором динамічного розвитку фінансового сектора України. Капіталізація значною мірою формулює надійність банку, його потенціал проводити активні операції. В умовах фінансових криз значення власного капіталу банків як об'єктів інвестиційного аналізу зростає, оскільки можливості отримання прибутку інвесторами звужуються, і вони шукають шляхи уникнення втрат [10, с. 126]. Ефективне управління власним капіталом є запорукою забезпечення фінансової стійкості окремо взятого банку та банківської системи загалом, особливо в умовах нестійкості внутрішнього та зовнішнього середовища в контексті факторів, що зумовлюють позитивну чи негативну ситуацію, як у банківській сфері в цілому, так і в діяльності окремих банків.

Ключовою проблемою у сфері корпоративної власності є проблема корпоративного управління, суть якої полягає в забезпеченні реального захисту прав і законних інтересів усіх учасників акціонерних товариств. Проблеми корпоративного управління в банках та інших фінансових інститутах розглядаються в контексті створення глобальної системи управління фінансовими ринками [4, с. 280]. Дослідженню проблем корпоративного управління в банках, особливостей інституційної структури банківського капіталу, стратегічного управління фінансовою стійкістю банківської системи присвячені праці провідних українських учених таких як: М. Д. Алексєєнко, О. І. Барановський, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, Н. Е. Дєєва, Ю. О. Заруба, В. В. Коваленко, О. М. Костюк, О. Г. Коренева, В. І. Міщенко, Ю. В. Прозоров та ін. [5; 7; 8].

Н. Г. Пігуль робить акцент на основні форми дискримінації корпоративних прав, такі як: реорганізація акціонерних товариств; дис-

кримінація дивідендних виплат; недотримання загальноприйнятих норм корпоративної поведінки та корпоративної культури [11, с. 25]. Наслідками дискримінації дивідендних виплат визначається: капіталізація прибутків; виплата дивідендів з порушенням строків черговості отримання, в обмежених обсягах, що не відповідають фінансовим можливостям; відмова власників контрольного пакета акцій від формування дивідендного фонду.

Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід визнати відсутність обґрунтованих системних заходів щодо розробки комплексного фінансового механізму управління власним капіталом банку з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів [6, с. 130]. Ситуація ускладнюється низькою ефективністю функціонування банківських установ і загальною збитковістю банківської системи України за підсумками 2009–2011 рр., а також із початку 2014 р.

II. Постановка завдання

Метою дослідження є уточнення дефініції фінансового механізму управління власним капіталом банків, ідентифікація його складових у контексті взаємозв'язку з корпоративним управлінням.

III. Результати

Фінансовий механізм діяльності банків є самостійною економічною категорією, визначення якої потребує формалізації певних елементів, суб'єктно-об'єктного складу, розгляду особливостей зовнішнього оточення банків, умов розвитку банківської конкуренції тощо [9, с. 91].

Фінансовий механізм управління капіталом у банківській сфері на різних економічних рівнях має певні особливості. На макрорівні – це сприяння стабілізації національної грошової одиниці; регулювання розвитку банківської системи й інфраструктури грошово-кредитного ринку України. На мікрорівні – це врахування суттєвих ознак банків як підприємницьких структур і суб'єктів фінансового ринку; реалізація інтересів клієнтів,

власників і робітників банків із позицій потреб корпоративного управління; забезпечення довіри до банківської установи, її позитивного іміджу та високих рейтингів. Вирішуючи одну з основних проблем корпоративного управління, Базельський комітет та інші міжнародні структури зосереджують свою увагу на забезпеченні стабільності діяльності банківських установ не тільки за рахунок визначення фінансових параметрів діяльності банку, але й шляхом побудови належного корпоративного управління.

Об'єкти фінансового механізму управління капіталом у банківській сфері розглядаються на різних економічних рівнях: на макrorівні – це капіталізація й концентрація, яка виявляється інституціонально та територіально; на мікрорівні – це акціонерний капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток тощо [3, с. 189]. Втім, мета реалізації фінансового механізму на макро- та мікрорівні є схожою та полягає в забезпеченні фінансової стійкості як банківської системи загалом, так і кожного, окремо взятого банку, до внутрішніх і зовнішніх шоків

шляхом отримання стабільних доходів і забезпечення ліквідності.

Управління власним капіталом банку розглядають з позицій єдності процесного та системного підходів. З позицій теорії систем і кібернетики, “процес” – це рух, зміна системи; з позицій теорії управління – це стійка та цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних дій, які за певною технологією перетворюють входи на виходи для отримання заздалегідь визначених продуктів, результатів або послуг, що становлять цінність для споживача. Механізм (грец. *μηχανή* *mechané* – машина) – система рухомих ланок або деталей, що призначена для передачі чи перетворення (відтворення) руху. У переносному значенні “механізм” як принцип – це система функціонування будь-чого, сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ.

Порівняння змісту й принципів управління власним капіталом банку з позицій процесного та системного підходів наведено в таблиці.

Таблиця

Порівняння змісту управління власним капіталом банку з позицій процесного та системного підходів (власна розробка)

Показник	Підхід	
	Процесний	Системний
Зміст	Формалізований процес із чіткою послідовністю етапів і методів управління, за допомогою якого визначаються фактори, що впливають на елементи власного капіталу банку, формуються фінансові плани щодо їх формування та розподілу за визначеними об'єктами управління	Взаємоузгоджене поєднання окремих елементів власного капіталу в межах наявного забезпечення, що базується на загальноприйнятих принципах управління, з метою отримання максимального ефекту синергії під час їх взаємодії
Принципи	Орієнтованість на управління за цілями	
	Динамічний характер	Цілісність
	Відкритість	Множинність
	Інформованість	Ієрархічність будови
	Регламентованість	Структуризація

Їх загальним принципом є орієнтованість на управління за цілями. Але якщо з позицій процесного підходу акцент роблять на тому, що кількість та форма процесів управління визначається цілями управління ним, то з позицій системного підходу – на множинності їх формалізації на основі кібернетичних, економіко-математичних моделей для опису елементів і системи механізму управління власним капіталом банку загалом. Альтернативні цілі управління власним капіталом банку наведено на рисунку.

Завдання механізму управління власним капіталом банку тісно пов'язані між собою, хоча окремі з них і мають різноспрямований характер, наприклад, оптимізація прибутковості та ризику власного капіталу.

З позицій процесного підходу динамічний характер управління власним капіталом банку зумовлений безперервним характером прийняття управлінських рішень у розрізі окремих функцій управління (планування, регулюван-

ня, контроль). Відкритість процесу означає наявність зовнішніх меж і взаємодії з оточенням через входи та виходи. Інформаційне забезпечення передбачає використання в процесі управління об'єктивної, достовірної та актуальної інформації щодо стану й характеристик власного капіталу. Успішна реалізація процесного підходу виходить із необхідності регламентації усіх процесів, що виникають в управлінні банком.

Виходячи з принципів системного підходу, механізм управління власним капіталом банку розглядають одночасно як єдине ціле і як підсистему механізму фінансового менеджменту банку. Ієрархічність будови механізму управління власним капіталом банку означає наявність елементів нижнього рівня, що підпорядковуються елементам вищого рівня, зокрема, вимогам і цілям корпоративного управління. Структуризація дає змогу аналізувати елементи механізму управління власним капіталом банку, їх взаємозв'язки.

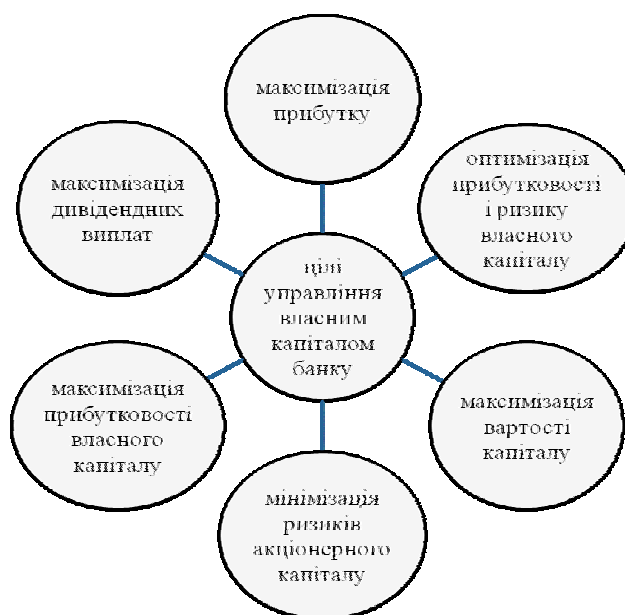


Рис. Альтернативні цілі управління власним капіталом банку (власна розробка)

Корпоративне управління в банківській сфері має свої особливості, які визначаються специфікою комерційного банку як фінансового посередника. У його основу закладено фундаментальну концепцію фідучіарних обов'язків (від лат. *fiducia* – довіра), яка існує там, де одна особа, клієнт або власник покладає особливу надію або висловлює довіру іншій особі, фідучіару та покладається на нього, тоді як фідучіар діє на власний розсуд із використанням власного досвіду [2, с. 197].

Світовий досвід свідчить про існування двох підходів до корпоративного управління в банках: англосаксонський підхід – орієнтація на прибутковість та вартість акціонерного капіталу, матеріальні стимули керівництва банків у формі цінних паперів; континентальний та японський – збалансування інтересів різних груп учасників управління діяльністю банків, орієнтовані на стійкий і стабільний розвиток, менший ступінь ризику, меншу питому вагу цінних паперів з високим ступенем ризику в структурі матеріальних стимулів вищого керівництва банків [1, с. 9].

Рейтинг корпоративного управління є результатом оцінювання практики корпоративного управління в банку, пов'язаних із цим ризиків, інформаційної прозорості, а також рівня захисту інтересів власників, клієнтів, банків-контрагентів та інших зацікавлених осіб. Він передбачає оцінювання структури власності; роботи загальних зборів акціонерів; спостережної ради; правління та персоналу банку; розкриття інформації; якості обслуговування клієнтів тощо.

Основні суб'єкти корпоративного управління мають такі повноваження у сфері управління власним капіталом банку:

- Загальні збори акціонерів є вищим органом управління й ухвалюють рішення щодо

до основних питань – визначення основних напрямів діяльності та типу банку як акціонерного товариства, зміна розміру статутного капіталу, питання розміщення й обігу акцій банку, затвердження положень про Загальні збори акціонерів, Спостережну раду, правління та Ревізійну комісію, затвердження річного звіту банку, порядку розподілу прибутку та збитків банку;

- Ревізійна комісія підзвітна Загальним зборам акціонерів і здійснює перевірку фінансово-господарської діяльності банку, результати якої за рік не можуть бути затверджені загальними зборами акціонерів без висновку Ревізійної комісії;
- Спостережна рада є органом банку, що здійснює захист прав акціонерів банку і в межах компетенції, затвердженої статутом, чинним законодавством України та положенням про Спостережну раду, контролює й регулює діяльність правління банку. Члени Спостережної ради обираються рішенням Загальних зборів акціонерів;
- Правління є виконавчим колегіальним органом банку й управляє його поточною діяльністю. У межах своєї компетенції Правління діє від імені банку, підзвітне Загальним зборам акціонерів і Спостережній раді, організовує виконання їх рішень;
- Департамент внутрішнього аудиту підпорядкований безпосередньо Спостережній раді банку, здійснює діяльність за затвердженим нею планом і звітує їй про результати проведеної роботи. Внутрішній аудит банку виконує функції оцінювання ефективності процесів управління ризиками та визначає, чи є використовувані механізми внутрішнього ко-

нтролю адекватними (відповідно до існуючих критеріїв адекватності) і чи сприяє внутрішній контроль досягненню цілей системи.

У сфері корпоративного управління Департамент внутрішнього аудиту оцінює та надає відповідні рекомендації щодо таких завдань, як: популяризація етичних норм і цінностей усередині організації; забезпечення ефективного управління діяльністю організації та відповідального ставлення до роботи; передача відповідної інформації з питань ризиків і контролю всередині організації; координація діяльності й обмін інформацією між Радою, зовнішніми та внутрішніми аудиторами й виконавчим керівництвом організації.

IV. Висновки

Основним науковим результатом статті є формалізація фінансового механізму управління власним капіталом банків на основі синтезу процесного та системного підходів: це формалізований процес із чіткою послідовністю етапів і методів управління, що базується на загальноприйнятих принципах управління, за допомогою якого визначаються фактори, що впливають на елементи власного капіталу банку, взаємоузгоджене їх поєднання в межах наявного забезпечення з метою отримання максимального ефекту синергії. На відміну від існуючих підходів, пропонується дає змогу чітко вмонтувати управління власним капіталом банку в механізм фінансового менеджменту та систему корпоративного управління в банках.

Принципами управління власним капіталом банків є: орієнтованість на управління за цілями; динамічний характер; цілісність; відкритість; множинність; інформованість; ієрархічність будови; регламентованість; структуризація. Цілі управління власним капіталом банку є альтернативними та підпорядкованими загальним цілям управління банком: максимізація (прибутку, вартості капіталу, прибутковості власного капіталу, дивідендних виплат), оптимізація прибутковості та ризику власного капіталу, мінімізація ризиків акціонерного капіталу тощо.

Ідентифіковано повноваження у сфері управління власним капіталом банку основних суб'єктів, зокрема: Загальних зборів акціонерів, Ревізійної комісії, Спостережної ради, правління, Департаменту внутрішнього аудиту банку тощо. Показано, що з позицій концепції фідучіарних обов'язків, метою управління власним капіталом банку є збалансування інтересів різних груп зацікавлених осіб (акціонерів, клієнтів банку, контрагентів, суб'єктів управління).

Метою подальших досліджень є розробка рекомендацій з оцінювання якості дивідендної політики банків як складової корпоративного управління.

Список використаної літератури

1. Говорун Д. А. Управління діяльністю банків на основі застосування принципів корпоративного управління : автореф. дис. ... канд. економ. наук : 08.00.08 / Д. А. Говорун ; Національний банк України, Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2013. – 21 с.
2. Дєєва Н. Е. Корпоративне управління і фінансовий ринок: проблеми теорії та практики : монографія / Н. Е. Дєєва ; НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2011. – 446 с.
3. Заруба Ю. О. Особливості фінансового механізму банків в умовах посилення міжбанківської конкуренції в Україні / Ю. О. Заруба // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми, 2004. – Т. 11. – С. 187–194.
4. Івасів І. Б. Корпоративне управління у фінансових інститутах у структурі глобального фінансового регулювання / І. Б. Івасів // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми, 2011. – Вип. 31. – С. 277–287.
5. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : монографія / В. В. Коваленко. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 228 с.
6. Коренєва О. Г. Підходи до формування механізму управління прибутком банку / О. Г. Коренєва // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. – 2013. – № 27 (206). – С. 125–135.
7. Коренєва О. Г. Розвиток пруденційних вимог та методологічні засади оцінки достатності капіталу банку / О. Г. Коренєва, Я. М. Кузніченко // Розвиток банківської системи в умовах формування нової архітектури фінансового ринку : монографія / за ред. В. В. Коваленко. – Одеса, 2012. – Гл. 6.2. – С. 521–569.
8. Костюк О. М. Корпоративне управління в банках Японії [Електронний ресурс] / О. М. Костюк, В. М. Фіронова // Проблеми системного підходу в економіці. – 2009. – № 1. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_1/Kostuk_109%20.htm.
9. Лисянська О. О. Фінансовий механізм діяльності комерційного банку / О. Лисянська // Банківська справа. – 2009. – № 2. – С. 89–95.

10. Мадхаві М. Акціонерний капітал банку: вибір інвестиційного об'єкту / М. Мадхаві, Р. Радхіка // Банки та банківські системи країн світу. – 2010. – № 2. – Т. 3. – С. 125–129.

11. Пігуль Н. Г. Проблеми розвитку корпоративного управління в Україні та шляхи їх розв'язання / Н. Г. Пігуль // Вісник УАБС. – 2004. – № 1 (16). – С. 23–26.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2014.

Косова Э. В. Формализация финансового механизма управления собственным капиталом банков

В статье рассмотрены особенности, цель и объекты управления собственным капиталом банка на разных экономических уровнях: макро- и микро-. Формализован финансовый механизм управления собственным капиталом банков на основе синтеза процессного и системного подходов, что позволяет вмонтировать его в механизм финансового менеджмента и систему корпоративного управления в банках.

Ключевые слова: финансовый механизм, управление, собственный капитал, банки.

Kosova E. Formalization of Management Financial Mechanism by the Banks Own Capital

Features are considered, sweep and objects of management of bank a property asset on different economic levels: macro- and micro. The financial mechanism of management of banks a property asset is formalized on the basis of synthesis of process and system approaches, which allows clearly setting the management of bank a property asset in the mechanism of financial management and system of corporate management in banks.

The features of corporate management are certain in a bank sphere, which are determined by the specific of commercial bank as a financial mediator. Maintenance of two going is described near a corporate management in banks: Anglo-Saxon, continental and Japanese, which differ in the presence of financial and unfinancial goals.

The role of rating of corporate management is determined as an indicator of the state of efficiency of management a property asset. It is shown that from positions of conception of fiduciary duties, the purpose of management of bank a property asset is balancing of interests of different groups of the interested persons (shareholders, clients of bank, contractors and management subjects).

Principles, multiplicity and alternativeness of aims of management of bank a property asset, are reasonable. Plenary powers are identified in the field of management of bank of basic subjects a property asset: general meeting of shareholders', checkup committee, review brokers, rule, and department of internal audit of bank.

Key words: financial mechanism, management, property asset, banks.

УДК 336.2

Г. Ю. Кучерова

кандидат економічних наук, доцент

С. В. Черкашина

Класичний приватний університет

СОЦІАЛЬНА ВІДДАЧА ПОДАТКІВ

У статті розглянуто поняття “соціальна віддача податків” на основі семантичних характеристик складових цього поняття. Узагальнено зв’язки структурних елементів соціальної системи держави та системи оподаткування, основні податкові інструменти регулювання соціального розвитку держави. Проведено дослідження аспектів формування соціальної віддачі податків. Оцінено рівень соціальної віддачі податків шляхом розрахунку відношення соціальних видатків бюджету та податкових надходжень держави на всіх рівнях бюджету.

Ключові слова: податкова система, оподаткування, податкові пільги, податкове регулювання, податкові надходження, соціальна система, соціальний розвиток, соціальні видатки, бюджет.

I. Вступ

Кризове становище в Україні набрало системного характеру в усіх сферах життєдіяльності населення. Одним з ефективних важелів регулювання та підтримки життєздатності різних верств населення є бюджетне вирівнювання, особливо шляхом підвищення рівня бюджетних гарантій та розширення спектра пільгового оподаткування. Між суспільством та податками завжди наявний хронічний конфлікт інтересів. Оскільки податкові надходження є суттєвим джерелом бюджетних доходів, то питання їх максимізації в жорстких умовах бюджетного дефіциту досить суттєві. Для суб'єктів оподаткування вагомим причиною для ухилення від сплати податків залишається їх невідчутна віддача та соціальна несправедливість. Саме тому питання соціальної віддачі податків набувають актуальності. Питання податкового регулювання соціального розвитку держави та регіонів вивчали такі вчені, як О. В. Грачов, К. В. Давискіба, О. Г. Зима, Ю. Б. Іванов, Т. В. Калінеску, Л. М. Карпов, Є. І. Котляров, Н. М. Михасьова, О. Є. Найденко, О. В. Ревенко та ін. Проте аспекти соціальної віддачі податків потребують подальших досліджень у межах виявлення певних закономірностей та обмежень.

II. Постановка завдання

Мета статті – оцінити рівень соціальної віддачі податків в Україні в умовах кризи.

III. Результати

Аспекти “соціального” та “податкового” завжди цікавили провідних учених і практиків. Пошук балансу інтересів у двох взаємопов’язаних між собою та взаємозалежних системах був завжди присутній у наукових завданнях. Досліджуючи структуру,

елементи податкової та соціальної систем держави, можна простежити функціональний та нефункціональний взаємозв’язки між ними.

Система оподаткування функціонує за допомогою двох механізмів: прямого та непрямого оподаткування. Податкові важелі зазначених механізмів здійснюють регуляторну функцію податків у сфері соціального розвитку держави.

У свою чергу, соціальна система держави представлена:

- соціальними гарантіями щодо соціальних стандартів (мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, неоподаткований мінімум, споживчий кошток тощо);
- соціальним захистом непрацездатного та безробітного населення, малозабезпечених верств населення, багатодітних сімей тощо;
- соціальним розвитком, до якого зараховують охорону довкілля та здоров’я, раціональне використання ресурсів, ринок праці, освіту, соціальне підприємництво й виробництво, соціальне страхування та кредитування тощо.

До основних інструментів регулювання податками соціального розвитку належать такі: податкові пільги, що представлені знижками з об’єкта оподаткування; знижками з бази оподаткування; коригуванням податкової ставки; податковими відрахуваннями; нульовою ставкою податків; звільненням від сплати податків; відстрочкою податкового платежу; податковими канікулами; поверненням частки сплаченого податку; податковим кредитом; невизнанням оподаткованою операцією або об’єктом оподаткування [4] (рис. 1).

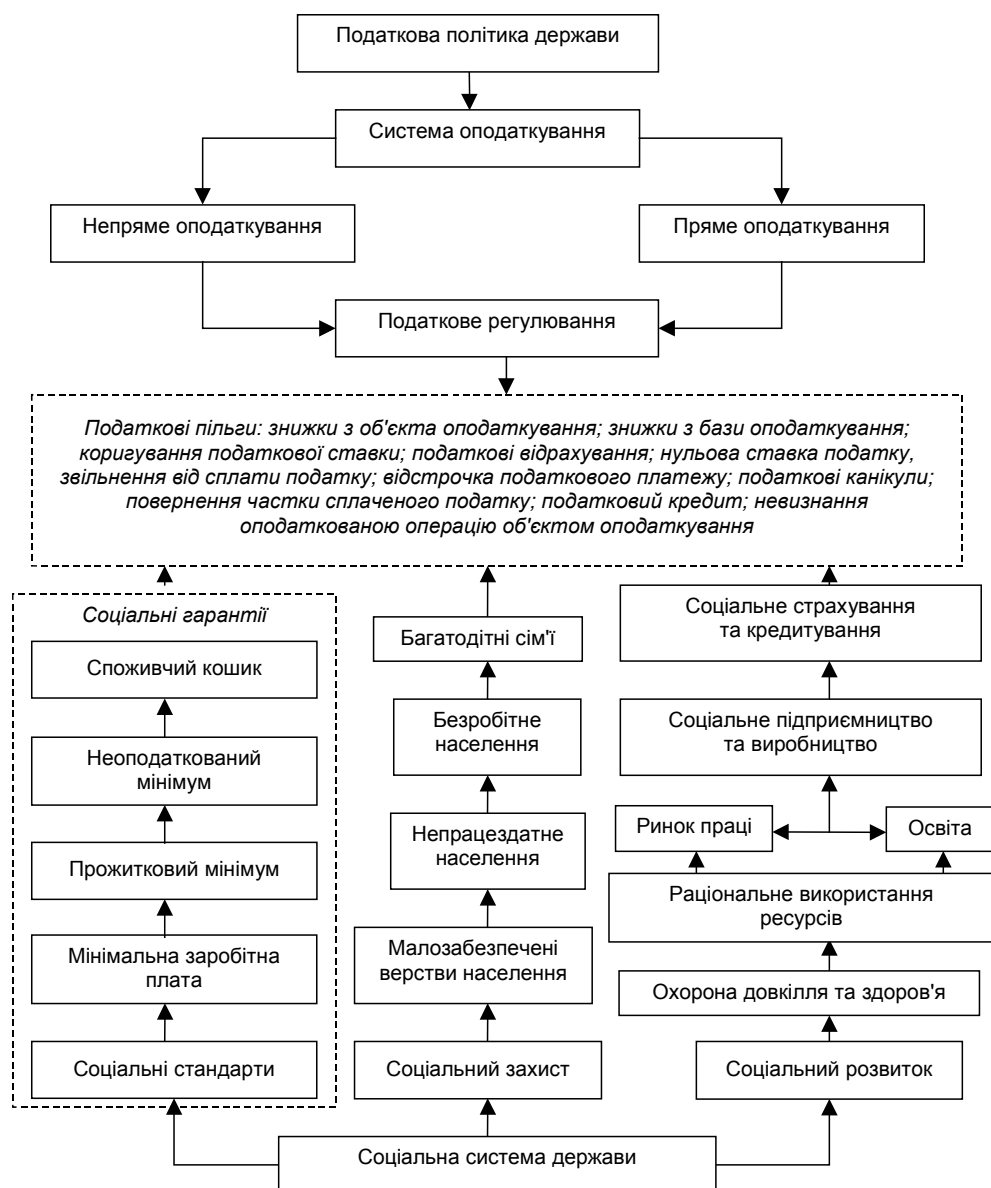


Рис. 1. Структурний взаємозв'язок елементів соціальної системи держави та системи оподаткування (узагальнено авторами самостійно)

Для формування подальшого дослідження аспектів соціальної віддачі податків про-

понуємо розглянути семантичні характеристики складових цього поняття (табл. 1).

Таблиця 1

Семантичні характеристики понять “Соціальна віддача податків”

Поняття	Зміст поняття
Соціальне	Сукупність певних рис та особливостей суспільних відносин, інтегрована індивідами чи спільнотами у процесі спільної діяльності в конкретних умовах, яка виявляється в їхніх відносинах, ставленні до свого місця в суспільстві, соціальних явищ і процесів [5]
Віддача	Показник, що характеризує додану частку одиниці реалізованого ресурсу, критерієм ефективності якої виступає зростання її рівня в розрахунку на кожну наступну одиницю
Податок	Обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку [1]

З огляду на вищезазначене, поняття **соціальної віддачі податків** пропонуємо розглянути в такій інтерпретації, показник, що одночасно характеризує принцип їх соціальної відповідальності та додану частку до грошової одиниці податків, що за певними обставинами в межах чинного правового по-

ля повертається через соціальні механізми забезпечення добробуту суспільства. Соціальна віддача податків формується на основі частки соціальних видатків, що припадає на 1 грн податкових надходжень бюджету. До соціальних видатків бюджету за Бюджетним кодексом України [2] віднесено такі: видатки

Зведеного бюджету на охорону навколишнього природного середовища; видатки бюджету на житлово-комунальне господарство; видатки бюджету на духовний та фізичний розвиток; видатки бюджету на охорону здоров'я; видатки бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення.

До груп податкових надходжень за Податковим кодексом України належать такі: податки на доходи, прибуток, збільшення ринкової власності; податки власність; збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів; внутрішні податки на товари та послуги; податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції; місцеві податки та збори; інші податки та збори [1].

У випадку, коли соціальні видатки перевищують податкові надходження, не можна стверджувати, що система перерозподілу в країні соціально спрямована, адже це може характеризувати кризовий стан в економіці, коли рецесія економічних процесів негативно впливає на добробут населення, що зумовлює підвищення рівня соціальних стандартів та забезпечення. Також некоректно стверджувати, що незначна частка соціальних видатків, що припадає на 1 грн податкових надходжень, деструктивно впливає на добробут населення, оскільки результат може бути зумовлений значними податковими пільгами. Отже, показник соціальної віддачі податків має достатньо суперечливий характер, його рівень потрібно характеризувати з урахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників його формування.

Розрахунок соціальної віддачі податків пропонуємо здійснювати за такою формулою:

$$I_{svp} = \frac{V_o + V_{zh} + V_{dfr} + V_{os} + V_{sz}}{T_d + T_{vl} + T_{res} + T_{vn} + T_{mizh} + T_{misc} + T_i} = \frac{V_{soc}}{T}, \quad (1)$$

де V_o – видатки Зведеного бюджету на охорону навколишнього природного середовища;

V_{zh} – видатки Зведеного бюджету на житлово-комунальне господарство;

V_{dfr} – видатки Зведеного бюджету на духовний та фізичний розвиток;

V_{os} – видатки Зведеного бюджету на охорону здоров'я;

V_{sz} – видатки Зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення;

T_d – податки на доходи, прибуток, збільшення ринкової власності;

T_{vl} – податки на власність;

T_{res} – збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів;

T_{vn} – внутрішні податки на товари та послуги;

T_{mizh} – податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції;

T_{misc} – місцеві податки та збори;

T_i – інші податки та збори;

V_{soc} – соціальні видатки бюджету;

T – податкові надходження.

Для формування загальної картини доцільно розглянути показники, що формують соціальну віддачу податків, зокрема, обсяги податкових надходжень та обсяги соціальних витрат Зведеного бюджету України за 2011–2013 рр. (рис. 2).

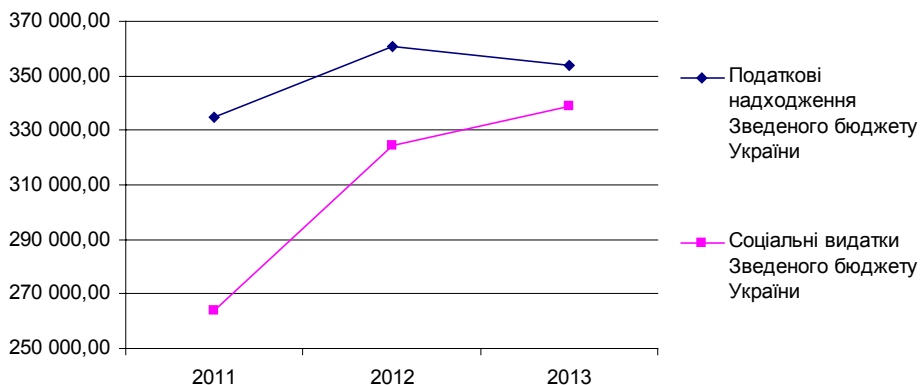


Рис. 2. Динаміка показників соціальних витрат та податкових надходжень Зведеного бюджету України (розраховано за даними [3])

Отже, динаміка показника податкових надходжень зростає до 2012 р. та знижується в 2013 р. Темп зростання показника за досліджуваний період становив 105,76%. На цьому тлі стрімко зростає динаміка показника соціальних витрат Зведеного бюджету України. Темп зростання зазначеного показ-

ника за досліджуваний період випереджає темп зростання показника податкових надходжень Зведеного бюджету України, що дорівнює 128,47%.

Оцінимо структуру податкових надходжень та соціальних витрат у 2011–2013 рр. (рис. 3, 4, 5).

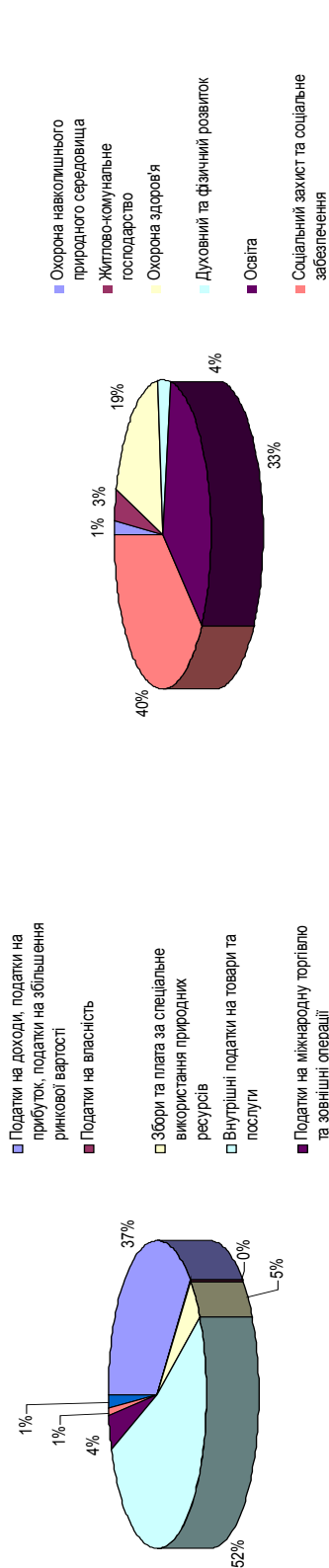


Рис. 3. Структура податкових надходжень та соціальних видатків у 2011 р. (розраховано за даними [3])



Рис. 4. Структура податкових надходжень та соціальних видатків у 2012 р. (розраховано за даними [3])

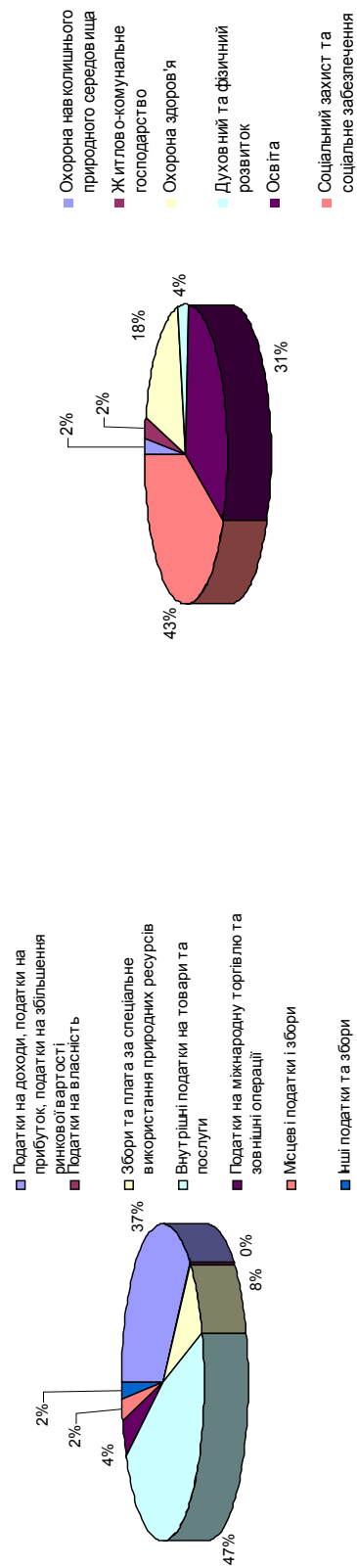


Рис. 5. Структура податкових надходжень та соціальних видатків у 2013 р. (розраховано за даними [3])

За даними рис. 3, 4, 5 спостерігаються такі структурні зміни в податкових надходженнях Зведеного бюджету України: частка податків на доходи, податків на прибуток, податків на збільшення ринкової вартості зросла на 1% за досліджуваний період і становить на 2013 р. 35%; частка податків на власність незначуща, проте в динаміці зменшується на 0,04% за досліджуваний період і становить 0,16% на 2013 р.; частка зборів та плати за спеціальне використання природних ресурсів зросла за досліджуваний період майже в два рази і становить на 2013 р. 8%; зменшилася частка внутрішніх податків та зборів на 3% і становить на 2013 р. 46%; частка податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції несуттєво зросла і становить на 2013 р. 3,7%; частка окремих податків і зборів, що зараховуються до місцевих бюджетів несуттєва і в 2013 р. зменшується до рівня 0,0006%; зросла за досліджуваний період частка місцевих податків та зборів на 1,3% і в 2013 р. становить 2,06%; частка інших податків та зборів

за досліджуваний період також зросла з 1,3% до 1,7%.

За показниками соціальних видатків за 2011–2013 рр. простежується така зміна в їх структурі: частка видатків на охорону навколишнього природного середовища зростає з 0,93% до 1,1%; частка видатків на житлово-комунальне господарство зростає в 2012 р. майже в 2 рази та майже в 2,5 рази зменшується в 2013 р.; частка видатків на охорону здоров'я зростає за досліджуваний період на 1% і становить у 2013 р. 12,17%; частка видатків на духовний і фізичний розвиток несуттєво зростає на 0,2% і в 2013 р. становить 2,7%; частка видатків на освіту стабільна та перебуває на рівні 20%; частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення зростає на 3% і в 2013 р. становить 28%.

Враховуючи структурні та динамічні зміни в чинниках формування рівня соціальної віддачі податків, пропонуємо проаналізувати його за даними місцевого, Державного та Зведеного бюджетів України (рис. 6).

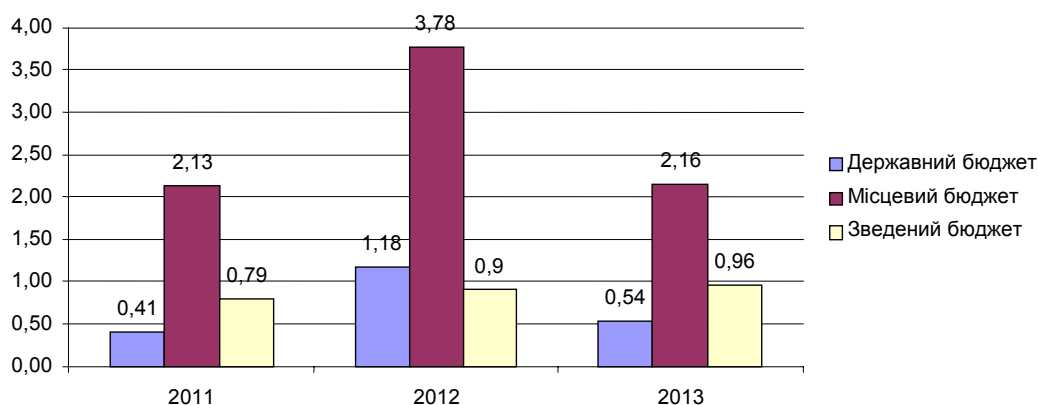


Рис. 6. Динаміка індексу соціальної віддачі податків за всіма рівнями бюджету України (розраховано за даними [3])

За рис. 6 видно, що динаміка індексу соціальної віддачі податків за даними Державного бюджету стрімко зростає в 2012 р. до рівня 1,18 і суттєво знижується в 2013 р. до рівня 0,54. За місцевими бюджетами рівень показника сягає рівня 2,13 у 2011 р., майже в два рази зростає в 2012 р. та зменшується в 2013 р. до рівня 2011 р. Загалом, за даними Зведеного бюджету, індекс соціальної віддачі податків за досліджуваний період поступово зростає з 0,79 до 0,96, що зумовлює суттєве підвищення рівня фінансування соціального забезпечення в 2012 р. в межах антикризових державних заходів. У підсумку можна зазначити, що загальне фінансове навантаження в системі соціального забезпечення припадає саме на місцеві бюджети України, за даними яких, частка соціальних видатків у кілька разів перевищує обсяги податкових надходжень. Такі результати зумовлені відсутністю значущих джерел власних доходів

місцевих бюджетів та, як результат, їх фінансовою залежністю від державної політики.

IV. Висновки

Дослідження аспектів соціальної віддачі податків дає змогу розкрити суть цього поняття як показника, що одночасно характеризує принцип соціальної відповідальності та додану частку до грошової одиниці податків, що за певних обставин у межах чинного правового поля повертається через соціальні механізми забезпечення добробуту суспільства. Оцінювання рівня соціальної віддачі податків запропоновано здійснювати шляхом розрахунку відношення соціальних видатків та податкових надходжень за всіма рівнями бюджету держави. Розрахований рівень індексу соціальної віддачі податків в Україні за 2011–2013 рр. продемонстрував поступове зростання з рівня 0,79 до 0,96 та суттєве зменшення навантаження із соціального забезпечення саме на Державний бю-

джет. Показники місцевих бюджетів виявили значну фінансову залежність соціального забезпечення від державної підтримки.

Список використаної літератури

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, 15–16, 17. – Ст. 112. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50–51. – Ст. 572. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
4. Податкове регулювання соціального розвитку: світовий досвід та тенденції в Україні: монографія / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, О. В. Грачов та ін.; за заг. ред. Ю. Б. Іванова. – Харків: ФОП Александрова К. М.: Інжек, 2012. – 496 с.
5. Куліна О. С. “Суспільне” та “соціальне”: проблеми визначення категорій / О. С. Куліна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Філософія. Політологія. – 2005. – № 73–75. – С. 149–152.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2014.

Кучерова А. Ю., Черкашина С. В. Социальная отдача налогов

В статье рассмотрена суть понятия “социальная отдача налогов” на основе семантических характеристик его составляющих. Обобщены связи структурных элементов социальной системы государства и системы налогообложения, основные налоговые инструменты регулирования социального развития государства. Проведено исследование аспектов формирования социальной отдачи налогов. Оценен уровень социальной отдачи налогов путем расчета отношения социальных расходов бюджета и налоговых поступлений государства по всем уровням бюджета.

Ключевые слова: налоговая система, налогообложение, налоговые льготы, налоговое регулирование, налоговые доходы, социальная система, социальное развитие, социальные выплаты, бюджет.

Kucherova G., Cherkashina S. Social Return of Taxes

The essence of the concept of “social tax returns” based on semantic characteristics of the components of this concept, which has revealed it as a parameter that characterizes both the principle of social responsibility and added to the share of currency taxes in certain circumstances within the current legal framework is returned through social mechanisms welfare society. Overview relations structural elements of the social system and the state tax system based instruments preferential taxation system, which includes discounts from taxable; discount on the tax base; adjusting tax rates; tax deductions; zero rate of tax exemptions; deferral of tax payment; tax holidays; return the share of tax paid; tax credit; recognize taxable transaction, the object of taxation. A study of the social aspects of the formation of the impact of taxes. Calculations confirmed that the rate of growth in social spending significantly outpaced the growth of tax payments. Structural changes in social expenditure and tax revenue over the period ranging from 1% to 4%, but the rate of particle charges and special use of natural resources has increased almost twice. Evaluation of the social impact of taxes proposed to carry out by calculating the ratio of social spending and tax revenues for all levels of the state budget. The dynamics of the index of social impact of taxes according to the state budget is growing rapidly in 2012 to a level of 1.18 and significantly reduced in 2013 to a level of 0.54. For local budgets level indicator reaches the level of 2.13 in 2011, almost double the increases in 2012 and decreased in 2013 to the level of 2011. In general, according to the consolidated state budget index of social tax returns over the period gradually increases from 0.79 to 0.96, which causes a significant increase in funding for social security in 2012 within the anti-crisis government measures. There has substantial offset social security burden is on the state budget. Indicators of local budgets revealed considerable financial dependence on state welfare support.

Key words: tax system, tax, tax relief, tax regulation, tax revenues, the social system, social development, social spending budget.

УДК 330.341.1

І. Ю. Підоричева

кандидат економічних наук

В. І. Ляшенко

доктор економічних наук

Філія ІЕП НАН України при Класичному приватному університеті, м. Запоріжжя

Н. В. Осадча

доктор економічних наук

Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ

ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖІ НАУКОВИХ ПАРКІВ ЯК ПОЛЮСІВ ЗРОСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ ПРИДНІПРОВСЬКОГО РЕГІОНУ)

У статті розкрито сутність та місце наукових парків у розвитку інноваційної економіки. Наведено приклади наукових парків, що діють за кордоном і в Україні. Проаналізовано чинне законодавство України з питань формування наукових парків, обґрунтовано висновки про його недосконалість та необхідність внесення змін до окремих норм (положень) базового Закону України "Про наукові парки". Запропоновано поетапний підхід до формування мережі наукових парків на прикладі Придніпровського регіону з використанням механізму франчайзингового тиражування.

Ключові слова: інноваційна економіка, інноваційна інфраструктура, науковий парк, комерціалізація, Придніпровський регіон.

І. Вступ

У сучасних умовах розвиток ефективної інноваційної інфраструктури є одним із найважливіших завдань як державної, так і регіональної інноваційної політики. Інноваційна інфраструктура виконує важливу функцію, пов'язуючи між собою різні елементи інноваційної системи, від злагодженої роботи яких залежить її дієвість і результативність. Вона виступає сполучною ланкою між продуцентами нового знання та їх споживачами, між державою й бізнес-структурами з метою прискорення комерціалізації та маркетингу результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). Міжнародна практика має значний досвід створення інноваційної інфраструктури та окремих її елементів. Такими елементами є фінансова, кадрова, виробничо-технологічна, інформаційна, консалтингова підсистеми, кожна з яких має свої організаційні форми втілення. Особлива роль у розвитку інноваційної інфраструктури регіонів відводиться формуванню *наукових парків*, діяльність яких базується на ідеї поєднання інтересів і можливостей організацій, що займаються генерацією наукових ідей, прикладними розробками та реалізацією наукових результатів у виробництві.

На сьогодні опубліковано значну кількість праць, присвячених проблемам інфраструктурної підтримки інноваційних процесів, у яких висвітлено різні питання: від характе-

ристики окремих інноваційних структур до аналізу державних заходів стимулювання їх розвитку та практики створення в окремих країнах і регіонах. Серед учених, які зробили найбільший внесок у дослідження цих питань, відзначимо В. М. Гейця [1], І. Г. Дежину [2; 3], М. З. Згуровського [4], О. Б. Ленчук [5], О. А. Мазура [6], С. В. Пустовойта [7], Н. В. Смородинську [8], В. П. Соловйова [9], Л. І. Федулова [10].

Зокрема, відомий український фахівець у сфері інноваційного розвитку економіки В. П. Соловйов у праці [9] розглядає вплив інноваційної інфраструктури на показники розвитку інноваційно орієнтованої економіки, особливу увагу приділяючи відмінностям практики створення суб'єктів інноваційної інфраструктури в західних країнах і країнах СНД.

Автори роботи [2] присвятили своє дослідження аналізу елементів інноваційної інфраструктури, які сформувалися в російському просторі, вивченню зарубіжного досвіду та можливостей його застосування в російських умовах. Робота також містить пропозиції стосовно вдосконалення економічних механізмів державного регулювання у сфері стимулювання комерціалізації досліджень і розробок.

У колективній праці фахівців Інституту економіки промисловості НАН України та вчених інших наукових установ і вищих навчальних закладів [11] з-поміж інших питань розглядається проблема формування та розвитку віртуальної інфраструктури іннова-

ційного підприємництва. Питання сприяння розвитку інноваційної інфраструктури крізь призму формування нової промислової політики України висвітлюється у роботі [12].

II. Постановка завдання

Однак, незважаючи на те, що проблемам становлення інноваційної інфраструктури наразі приділяється значна увага, низка методичних і науково-практичних аспектів цієї проблематики залишається невивченими, зокрема підходи до формування мережі інноваційних структур у регіонах. Виходячи із цього, *метою статті* є аналіз правового підґрунтя створення наукових парків як однієї з провідних територіальних форм комплексної підтримки інноваційної діяльності та, з урахуванням цього висунування пропозиції поетапного підходу до формування на базі й провідних наукових установ і вищих навчальних закладів України мережі наукових парків з використанням механізму франчайзингового тиражування.

III. Результати

У світовій практиці наукові парки зараховують до третього покоління (1970–1980 рр.) особливих економічних зон – *техніко-впроваджувальних*. Вони утворюються природним шляхом у заявленому порядку організації (методом “знизу”) або за ініціативою та підтримкою центральної й регіональної влади (методом “зверху”). Принципове значення для успішного функціонування таких зон має не стільки сам метод їх організації (є приклади успіху державних парків у країнах Північно-Східної Азії, муніципальних – у країнах Західної Європи, кооперативних – у Японії та Туреччині, приватних – у США), скільки відповідність його конкретним вимогам економічного розвитку країни. У цьому контексті органи державного управління мають три альтернативних варіанти в питаннях політики формування особливих економічних зон [13, с. 24]:

1) сприяти загальному поліпшенню ділового клімату в країні для самоутворення зон “знизу” за ініціативою й за рахунок приватного капіталу;

2) створювати державні зони “зверху” за державні кошти відповідно до спеціальних урядових програм;

3) використовувати пільги та стимули для підтримки ініціативи “знизу”, яка виходить від приватного бізнесу та місцевих співтовариств.

Варто зауважити, що визначення поняття “науковий парк” не є однаковим у різних країнах. Більше того, навіть назва його не є загальноприйнятою. Аналогічні по суті інноваційні структури визначаються як науково-технологічні парки, дослідницькі парки, технологічні парки, технополіси. Концепція таких парків будується на ідеї заохочення співробітництва між науковими установами, уні-

верситетами, промисловістю та бізнесом з метою ефективного використання створюваних технологій [2, с. 69].

Так, за визначенням Міжнародної асоціації наукових парків (International Association of Science Parks and Areas of Innovation) [14], науковий парк – це організація, якою керують професіонали, основна мета яких полягає в підвищенні добробуту своєї спільноти, завдяки підтримці культури інновацій, посиленню конкурентоспроможності компанії та установ, заснованих на знаннях. Для досягнення цих цілей науковий парк стимулює та здійснює управління потоком знань і технологій між університетами, науковими установами, компаніями та ринками; полегшує створення й розвиток інноваційних компаній, створених через інкубацію та спін-оф-процеси; надає інші послуги разом з високоякісним простором і комфортним життям.

Відповідно до визначення Асоціації наукових парків Великої Британії (The United Kingdom Science Park Association) [15], науковий парк – це організація, заснована на праві приватної власності, головною метою якої є підтримка start-up-компаній та інкубація інноваційних технологічних бізнесів, що швидко зростають, за допомогою:

- формування інфраструктури служб підтримки, що здійснюють співробітництво з агентствами економічного розвитку;
- підтримки офіційних і робочих зв’язків з університетом або провідним науково-дослідним центром;
- активного управління трансфером технологій і знань для розвитку бізнесу малих та середніх підприємств, розташованих на території парку.

Початок парковим утворенням покладено в США, коли в 1951 р. на базі Стенфордського університету було створено перший науковий парк. Спочатку він дістав назву дослідницького промислового парку, поєднуючи університетські структури й компанії, що виробляли електронну та авіакосмічну продукцію, а згодом був перейменований на *Силіконову (Кремнієву) долину* від назви основного матеріалу – кремнію, що використовується для електронних мікросхем [16, с. 38]. Нині Силіконова долина охоплює більше ніж 7000 високотехнологічних підприємств, надає 1,35 млн робочих місць і є зоною мешкання 2,5 млн людей [17, с. 75].

Одним із найстаріших і найбільших є науковий парк США “Дослідницький трикутник” (*Research Triangle Park*), штат Північної Кароліни. Науковий парк було створено в середині 1950-х рр. з метою диверсифікації економіки регіону, оскільки на початку ХХ ст. Північну Кароліну вважали чи не найбіднішим штатом у США. Концепція наукового парку полягала в залученні наукоємних компаній з усієї країни на спеціально відве-

дену ділянку, оточену провідними університетами: Д'юка, Північної Кароліни у Чепел Хілл і Північної Кароліни у м. Ролі. Спершу науковий парк розвивався невисокими темпами, але вже в 1965 р. його розвиток перейшов у стадію інтенсивного зростання й характеризувався появою в середньому шести нових компаній та приблизно 1800 нових співробітників за рік [18]. За сорок років діяльності наукового парку дохід населення Північної Кароліни на 45% перевищив середній дохід по країні, а територія з відсталої перетворилася на один із п'яти світових регіонів високих технологій, що лідирують [19].

Великим є також Уорикський науковий парк – успішне підприємство, початок якому було покладено в 1984 р. (під час другої хвилі британських наукових парків після Кембриджа і Херіота-Уатта). Він втілює підприємливість у самому своєму лідерстві та стилі роботи. Цей парк – результат спільних зусиль університету, міста та графства, він розташовується поруч з кампусом, парк працює незалежно і має власне керівництво. Його успішному розвитку багато в чому сприяв Банк Barclays, який взяв участь в акціонерному капіталі ключової інкубаційної одиниці або венчурного центру, замість того щоб просто видати позику з відсотками. Barclays хотів налагодити відносини з університетом, щоб той допоміг банку вийти на компанії, що працюють у галузі високих технологій. Парк, що зосередив свою увагу на високотехнологічних компаніях, поступово розширювався як за рахунок start-up, які отримували тут консультації та місце для роботи, так і за рахунок дослідних відділів фірм, які хотіли бути присутніми в парку й Уоріку. До середини 1990-х рр. на ділянці площею 42 акри знаходилось близько 65 компаній з 1300 працівниками. Серед орендарів є і великі фірми, приклад, Computervision і Sun Microsystems. Багато компаній, розташованих у парку, підтримують робочі відносини з виробничою групою, займаючись розробкою продуктів або підготовкою співробітників (або і тим, і іншим разом).

У 1995 р. директор парку Девід Роу і решта керівництва зосередились на пошуку нових можливостей і зв'язків. Вони підкреслювали важливість перегляду стратегії після десяти років розвитку для того, щоб парк впевнено увійшов у XXI ст. Планували створення парків-супутників у сусідньому регіоні, більш щільну роботу над встановленням зв'язків між потенційними інвесторами і невеликими фірмами, що працюють у галузі нових технологій, більш широка програма залучення студентства в компанії, що роблять ставку на науку, і проекти співробітництва, фінансовані Європейським Союзом, з інститутами у Франції, Бельгії та Німеччини. Парк привернув до себе загальнонаціона-

льну увагу: в кінці 1994 р. лондонська "Times" присвятила цілу шпальту "його видатним успіхам", назвавши його "сміливим експериментом Уоріку зі створення тепличного середовища для вирощування компаній, що працюють у галузі високих технологій". "Імідж і репутація" парку спонукали нові фірми вливатися в його "збалансовану популяцію компаній". Науковий парк разом з виробничою групою, школою бізнесу та деякими іншими підрозділами університету (наприклад, відділом промислового розвитку) забезпечили Уоріку комплексний і налагоджений канал взаємодії університету та бізнесу [36, с. 40–42].

Іншими прикладами успішних наукових парків у світі є [20; 21]:

- *Софія-Антиполіс (Sophia Antipolis)*, Франція (1969). Площа території: 2400 га; співробітники: 25000 осіб; резиденти: 1400, у тому числі: Hewlett Packard, Accenture, Air France, American Express, IBM, ST Ericsson, France Telecom, Wall Street Systems. Річний обіг – 3,95 млрд євро;
- *Науковий парк Кембридж (Cambridge Science Park)*, Великобританія (1973). Розташований біля шосе Milton Road поблизу Трінті Коледжу. Площа території: 62 га; загальна площа будівель: 93 000 м², з них близько 50 000 м² – дослідні та експериментальні лабораторії. У перспективі планується розширення до 140 000 м². Резиденти: близько 80;
- *Науковий парк Суррей (Surrey Research Park)*, Великобританія (1985). Розташований у м. Гілфорд, неподалік від Лондона. Бізнес-інкубатор "Суррейський технологічний центр" відкрито в 1986 р. Площа території: 28 га; співробітники: 2750; резиденти: 140.

Науковий парк дав поштовх розвитку регіональної економіки. Станом на 2000 р. середня річна заробітна плата дорівнювала 37 000 ф. ст. і суттєво перевищувала середній річний дохід працівників розумової праці чоловічої статі в графстві Суррей (28 400 ф. ст.); середній річний обіг на одного працівника становив понад 85 000 ф. ст., що свідчить про наявність висококваліфікованих робочих місць. До 2005 р. середній обіг на одного працівника збільшився до 130 000 ф. ст. У 2006 р. з 2750 осіб, що працювали в компаніях парку, 54% становили мешканці графства Суррей. З 80 підприємств, які залишили парк у 1992 р., 50% продовжили працювати в Сурреї, чим зберегли робочі місця та економічну вигоду для регіону;

- *Парк програмного забезпечення Дальянь (Dalian Software Park)*, Китай (1998). Площа території: 300 га (+ черга: 1200 га); співробітники: 60000; резиденти: 500, у тому числі: IBM, HP, Accenture, Panasonic, Sony, Hitachi, NTT, Oracle,

- AVAYA, NEC, Fidelity, BT. Експорт – 1,8 млрд дол. США. Річний обіг – 4,4 млрд євро;
- *Парк високих технологій “Бангалор” (International Tech Park Bangalore)*, Індія (1998) – основний ІТ-кластер “Силіконової долини” Індії. Площа: 28 га; співробітники: 24 000; резиденти: 145. Завантаженість парку: 98%.

В Україні також є позитивний досвід створення та діяльності наукових парків. Так, *перший науковий парк “Київська політехніка”* був організований при Національному технічному університеті “Київський політехнічний інститут” (НТУ “КПІ”) відповідно до Закону України “Про науковий парк “Київська політехніка” [22]. Метою створення наукового парку є розвиток і підтримка науково-технічної та інноваційної діяльності університету, ефективне та раціональне використання наявного наукового потенціалу, матеріально-технічної бази для комерціалізації результатів наукових досліджень і їх впровадження на вітчизняному та закордонному ринках [23]. Науковий парк організував взаємодію чотирьох груп учасників: перша – це наукові групи, які продукують нові ідеї та знання, друга – факультети і кафедри, що генерують якісний людський капітал, третя – компанії, які перебувають на ринку високотехнологічної продукції й постійно потребують підживлення новими ідеями та людським капіталом, четверта – інвестиційні та венчурні фонди. Протягом 2005–2010 рр. синергетичний ефект від взаємодії учасників наукового парку дав змогу вивести на ринок понад 150 нових продуктів і технологій [4].

Позитивний досвід діяльності першого наукового парку став підставою для розробки та прийняття Верховною Радою України базового Закону України “Про наукові парки”, відповідно до якого про свої наміри щодо створення наукових парків заявили інші українські вищі навчальні заклади та наукові установи.

Так, Київським національним університетом ім. Т. Г. Шевченка та Національним університетом харчових технологій спільно з науковими установами НАН України – Інститутом археології, Інститутом біоорганічної хімії та нафтохімії, Інститутом біохімії ім. О. В. Палладіна, Інститутом геохімії, мінералогії та рудоутворення ім. М. П. Семенкова, Інститутом електростварювання ім. Є. О. Патона, Інститутом історії України, Інститутом металознавства ім. Г. В. Курдюмова, Інститутом мікробіології та вірусології ім. Д. К. Заболотного, Інститутом органічної хімії, Інститутом прикладної фізики, Інститутом проблем матеріалознавства ім. І. М. Францевича, Інститутом проблем реєстрації інформації, Інститутом теоретичної фізики ім. М. М. Боголюбова – створено *Науковий парк “Київський*

університет ім. Т. Шевченка”. Науковий парк займається комерціалізацією перспективних інноваційних проектів українських учених у галузі природничих наук, технології матеріалів, приладобудування та інформаційних технологій. Місія наукового парку полягає в просуванні та комерціалізації інтелектуальних досліджень і розробок, технологічних проектів у галузі теоретичних і прикладних наук. Серед його цілей зазначено організацію конференцій і нарад, спрямованих на розвиток і покращення відносин між наукою і бізнесом в Україні [24].

На базі ДВНЗ “Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана” спільно з громадською організацією “Фундація сприяння європейській інтеграції” і міжнародною громадською організацією “Асоціація випускників Державного вищого навчального закладу “Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана” створено *Науковий парк Київського національного економічного університету*. Метою діяльності наукового парку є об’єднання наукових та адміністративних потужностей наукових шкіл і структурних підрозділів ДВНЗ “Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана” для розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності в університеті, створення нових інноваційних компаній, ефективного використання наявного наукового потенціалу та матеріально-технічної бази для комерціалізації результатів наукових досліджень і їх впровадження на українському та закордонному ринках, а також для отримання прибутку від результатів своєї діяльності [25].

Науковий парк “Аерокосмічні інноваційні технології” створено на базі Національного авіаційного університету в м. Києві [26].

Для подальшого поглиблення взаємовигідного співробітництва в науковій галузі в жовтні 2012 р. підписано угоду про наміри створення спільного наукового парку “Енерго-ефективні технології” між Полтавським національним технічним університетом ім. Юрія Кондратюка та Івано-Франківським національним технічним університетом нафти і газу, державним вищим навчальним закладом “Національний гірничий університет” та Хмельницьким національним університетом. Міністерство освіти і науки України підтримало рішення чотирьох університетів щодо створення наукового парку та погодило їх участь у заснуванні наукового парку [27].

За ініціативи Інституту агроекології і економіки природокористування (ІАЕП) Національної академії аграрних наук України запропоновано створити *науковий парк “АГРОЕКО”* для вирішення проблеми інтеграції виробничих ресурсів, управлінського досвіду, інтелектуального й фінансових капіталів та організації діяльності нових компаній, що

вирішують конкретні проблеми в аграрному секторі економіки. Цілями організації наукового парку визначено [28]:

- стимулювання інноваційної діяльності в ІАЕП, спрямованої на активізацію структурних змін в економіці Київської області, а також підвищення матеріально-технічного та фінансового стану ІАЕП і його співробітників у цілому шляхом ефективного й раціонального використання його наукового та кадрового потенціалу;
- створення сприятливих стартових умов для вчених, аспірантів і випускників вищих навчальних закладів, які планують відкрити свої start-up-компанії та зайнятися підприємницькою діяльністю у сфері високих технологій;
- створення сприятливого середовища для вже існуючих малих та середніх інноваційних компаній, зацікавлених у взаємовигідній співпраці з ІАЕП з метою використання його кадрового й наукового потенціалу;
- підвищення надходжень до державного та місцевих бюджетів, прискорення інноваційного розвитку аграрної економіки України.

На сьогодні, за підсумками виконання ДЦЕП “Створення в Україні інноваційної інфраструктури” на 2009–2013 рр.” [29], в Україні створено дев’ять наукових парків [30, с. 56–57]. Наявний досвід і “точкові” успіхи у формуванні наукових парків дають підстави вважати, що за умови впровадження конструктивних змін до чинного законодавства України є потенціал для активації інноваційних процесів у господарській системі регіонів завдяки розвитку на базі провідних наукових установ і вищих навчальних закладів мережі наукових парків.

Правовим підґрунтям для діяльності наукових парків в Україні є Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, закони України “Про наукові парки”, “Про вищу освіту”, “Про наукову і науково-технічну діяльність”, “Про інноваційну діяльність”, “Про інвестиційну діяльність”, “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки”, “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”, “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” та інші нормативно-правові акти.

На порядку денному наразі стоїть завдання ухвалення *нового Закону України “Про наукову і науково-технічну діяльність”*, розробленого з метою врегулювання проблемних питань, які існують станом на сьогодні у сфері наукової та науково-технічної діяльності, зокрема, щодо *створення законодавчого підґрунтя для комерціалізації результатів фундаментальних і прикладних наукових досліджень, науково-технічних (експериментальних) розробок, що здійсню-*

ються державними науковими установами [31]. Цим законопроектом передбачається, з-поміж іншого, створити умови для забезпечення потреб суспільства і держави в технологічному розвитку на базі *гармонізації взаємодії освіти, науки, бізнесу та влади* [32].

Відтак, формування наукових парків в Україні набуває особливої актуальності з огляду на саму їх природу. Науковий парк створює унікальне середовище, в якому поєднуються можливості освіти, науки, виробництва і бізнесу, завдяки чому виникає можливість створити сучасну інноваційну продукцію з високою часткою доданої вартості. Саме завдяки інтеграції різних елементів освітнього, науково-технічного та виробничого комплексів Україна має створити власну національну інноваційну систему, головне завдання якої – сприяти приросту економіки за допомогою генерації знань, їх патентування, реалізації та оплати на ринку.

Відповідно до ст. 19 законопроекту наукова і науково-технічна діяльність у системі вищої освіти може провадитись як безпосередньо вищими навчальними закладами, так і спільно із створеними ними суб’єктами інноваційної діяльності – науковими парками, бізнес-інкубаторами тощо.

Базовим серед законів України є Закон України “Про наукові парки” [33], який набув чинності 1 січня 2010 р. Цей закон регулює правові, економічні, організаційні відносини, пов’язані зі створенням та функціонуванням наукових парків, і спрямований на інтенсифікацію процесів розроблення, впровадження, виробництва інноваційних продуктів та інноваційної продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках. Між тим, він містить деякі недоліки та суперечливі положення, на які необхідно звернути особливу увагу законодавцю з метою їх невідкладного виправлення та засновникам наукового парку для передбачення можливих труднощів в організації діяльності щодо його створення.

Відразу необхідно зауважити, що Закон України “Про наукові парки” потребує доопрацювання відповідно до прийнятого в липні 2014 р. Закону України “Про вищу освіту”, яким було скасовано розподіл вищих навчальних закладів на I–IV рівні акредитації та введено поділ на: 1) університети; 2) академії, інститути; 3) коледжі (ст. 28) [34].

Згідно зі ст. 1 Закону, науковий парк є *юридичною особою*, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу IV рівня акредитації та/або наукової установи шляхом об’єднання внесків засновників для організації, координації, контролю за процесом розроблення та виконання проектів наукового парку. Тобто *ініціаторами створення наукового парку* можуть виступати лише вищий навчальний заклад та/або наукова установа. Поряд із цим у Законі виокремле-

но категорію “засновники наукового парку”, яка за змістом ширше та включає, окрім ініціаторів, “інші юридичні особи, що уклали засновницький договір про створення наукового парку”. Можна припустити, що розподіл засновників за категоріями зроблено спеціально для підкреслення того, що вищий навчальний заклад та/або наукова установа є обов’язковими засновниками наукового парку. Але для уникнення двозначного трактування цієї норми закону доцільно було б прямо вказати на таку обов’язкову умову створення наукового парку.

Окремою ст. 13 Закону “Особливості статусу вищого навчального закладу або наукової установи – засновника наукового парку” прописані *додаткові повноваження* вказаної категорії засновників щодо здійснення контролю за діяльністю наукового парку, щорічного заслуховування звітів про його діяльність. До речі, закон не визначає порядку здійснення такого контролю. Із цього виходить, що ні вищий навчальний заклад, ні наукова установа безпосередніми виконавцями проектів наукового парку бути не можуть. Однак теоретично ст. 1 Закону дозволено науковій установі та вищому навчальному закладу як суб’єктам господарювання, що провадять наукову та науково-технічну діяльність, надають освітні послуги, укладати договір про партнерство з науковим парком. А цей договір, у свою чергу, надає їм право виконувати проекти наукового парку.

Небезперечним є положення ст. 13 Закону України “Про наукові парки” про те, що вищий навчальний заклад та/або наукова установа можуть бути засновниками *лише одного наукового парку*. Виникає сумнів щодо доцільності такого обмеження у випадку, коли в межах однієї установи є вагомі напрацювання за різними галузями використання. У такому разі ефективніше було б не об’єднувати їх в одному науковому парку, а, навпаки, розподіляти для уникнення складностей та обтяжливості в управлінні діяльністю.

Функції наукового парку, прописані у ст. 4 Закону України “Про наукові парки”, спрямовані переважно на впровадження результатів НДДКР у виробництво, їх комерціалізацію, формування та забезпечення сприятливих для цього умов, а також на розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності. Якщо ж цю статтю зіставити з вищезгаданою ст. 1, згідно з якою науковий парк виконує виключно функціонально-управлінські завдання, тобто організацію, координацію, контроль, та одну з його основних функцій – “забезпечення виробництва наукоємної, конкурентоспроможної на внутрішніх і зовнішніх ринках інноваційної продукції”, то виходить, що науковий парк може бути не тільки організатором, але ще й виконавцем проектів. Вочевидь, для усунення цих суперечностей відповідні положення

закону мають бути узгоджені та приведені у відповідність.

Слід вказати на неповноту ст. 9 Закону щодо визначення *правового статусу засновників наукового парку*, в ній прописуються лише права засновників, але не вказується коло їх обов’язків. Права засновників обмежені таким їх переліком: добровільно вийти з наукового парку на умовах і в порядку, визначених статутом наукового парку, із збереженням взаємних зобов’язань та укладених договорів з іншими суб’єктами господарювання; одержувати від наукового парку в установленому порядку інформацію, пов’язану з його діяльністю; одержувати частину прибутку від діяльності наукового парку в порядку, встановленому статутом наукового парку. Отже, засновники позбавлені права управляти діяльністю наукового парку. Зазначене суперечить ст. 10–12 Закону, відповідно до яких *вищим органом управління* наукового парку є загальні збори засновників наукового парку, функції яких визначаються статутом наукового парку, а *виконавчий орган управління* наукового парку формується загальними зборами засновників у порядку, встановленому статутом наукового парку. Таким чином, ст. 9 Закону потребує доповнення як щодо переліку прав засновників, так і стосовно визначення кола їх обов’язків.

Спеціальним Законом України “Про науковий парк “Київська політехніка” (ст. 6) і базовим Законом України “Про наукові парки” (ст. 17) *уперше в Україні визначено правовий режим майнових прав на технології та об’єкти права інтелектуальної власності, створені із залученням державних коштів*, хоча при цьому зазначено, що центральний орган виконавчої влади, у сфері управління якого перебуває вищий навчальний заклад або наукова установа (який зазвичай і здійснює фінансування), може претендувати на ці результати у випадку, якщо технологію та/або об’єкт права інтелектуальної власності:

- віднесено до сфери національної безпеки й оборони держави;
- визнано такими, що мають використовуватися в публічних інтересах;
- доведено до промислового використання та реалізації готової продукції виключно за рахунок державних коштів.

Законом України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” [35] (ч. 2 ст. 11) також прописано потенційні винятки із цього питання: “майнові права на технологію та/або її складові, що створені в процесі виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів, передаються установами, організаціями та підприємствами-виконавцями органам дер-

жавної влади, Національній академії наук України та галузевим академіям наук, які здійснюють фінансування зазначених науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, з урахуванням положень Цивільного кодексу України, якщо *технологію та/або її складові віднесено до державної таємниці та в інших випадках, визначених законом*". Тобто поки що питання набуття майнових прав на технології та об'єкти права інтелектуальної власності, створені за бюджетні кошти, залишається остаточно неврегульованим, що стримує ініціативу співробітників наукових установ і університетів активно працювати над комерціалізацією результатів НДДКР, у тому числі через створення спін-оф-компаній (*academic spin-offs*).

Таким чином, аналіз чинної законодавчої бази, що формує правову основу діяльності наукових парків в Україні, свідчить про її обмежену дієвість, неузгодженість і суперечливість між окремими законодавчими актами та положеннями базового Закону України "Про наукові парки". Невизначеними залишаються питання щодо правового статусу засновників наукового парку; умов переходу майнових прав на технології та об'єкти права інтелектуальної власності, створені із залученням бюджетних коштів, до наукового парку і його засновників; надання ліцензій на використання таких технологій та об'єктів права інтелектуальної власності іншими комерційними структурами тощо. Реалізація відповідних змін у зако-

нодавстві надасть можливість суттєво підвищити стимули наукових установ і університетів до реалізації ініціативи створення наукових парків і налагодження в їх межах взаємовигідного співробітництва між усіма зацікавленими учасниками інноваційного процесу.

На сьогодні актуальність формування наукових парків особливо висока в регіонах зі значною концентрацією науково-технічного та виробничого потенціалу. До таких регіонів в Україні належить, зокрема, *Придніпровський регіон*, який має всі передумови для формування на своїх територіях мережі наукових парків.

Ґрунтуючись на вищевикладеному, з метою активізації процесів трансформації потенціалу науково-технічної та виробничої сфер в інноваційні можливості Придніпровського регіону, пропонуємо до реалізації *поетапний підхід до формування мережі наукових парків з використанням механізму франчайзингового тиражування* навколо ядра мережі, як таке взято Придніпровський науковий центр НАН України і МОН України.

Перший етап – пілотне проектування.

Створення в регіоні пілотних наукових парків на базі вищих навчальних закладів IV рівня акредитації: у Дніпропетровській області – на базі Дніпропетровського національного університету (ДНУ) ім. Олеся Гончара та ДВНЗ "Національний гірничий університет"; у Запорізькій області – на базі Запорізької державної інженерної академії та Класичного приватного університету (рис. 1).

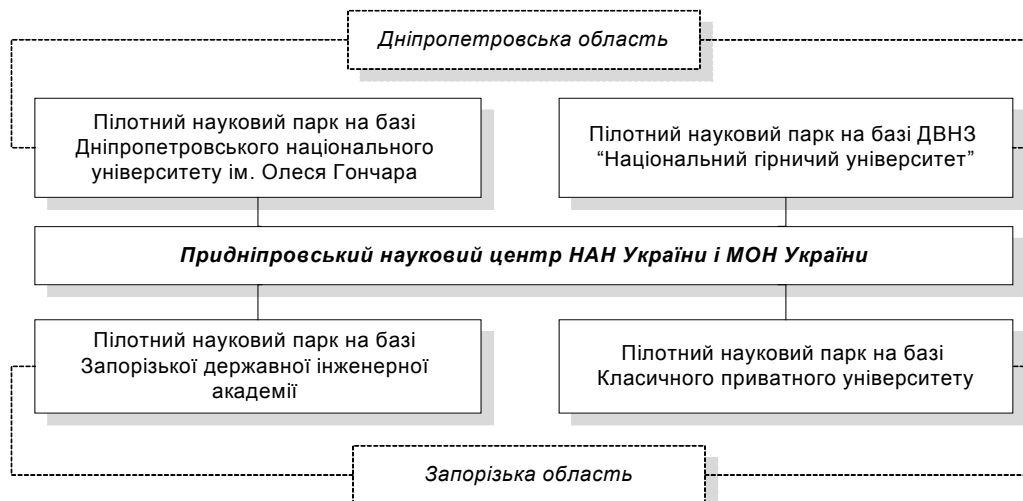


Рис. 1. Етап пілотного проектування мережі наукових парків Придніпровського регіону

Головні завдання цього етапу полягають у відпрацюванні відносин Придніпровського наукового центру НАН України і МОН України з пілотними науковими парками; адаптації моделі відносин до соціально-економічних і культурних особливостей регіону; апробації механізму комерціалізації результатів НДДКР, створених в інноваційному середовищі пілотних наукових парків.

На прикладі Дніпропетровського національного університету ім. Олеся Гончара запропоновано певну послідовність заходів щодо створення наукового парку:

1. Визначення спеціалізації наукового парку.

Для цього необхідно проаналізувати базу імпорту продукції країни або регіону (митну базу) та визначити позиції, за якими можна організувати діяльність наукового парку.

Важливою умовою є те, що *інвестор купує готовий бізнес-проект, основна ідея якого полягає в тому, що ринок уже сформований підприємствами або підприємцями, які імпортують продукцію.*

Інвестор витрачає кошти тільки на входження до ринку, а не на його освоєння, тобто на розвиток дистрибуції ринку: рекламу, заробітну платню співробітників, утримання торговельних офісів тощо. Інакше кажучи, існує вже готовий ринок, інвестор завойовує ринок, але не формує його.

2. Розробка та вдосконалення співробітниками ДНУ ім. Олесея Гончара технології виробництва обраної продукції.

Інвесторів уже запрошують під готову франчайзингову програму, яка розробляється під конкретний проект і включає технології, контракти на сировину, обладнання. Внутрішній товаровиробник, як показує практика, практично на 70% витісняє імпортера за рахунок оптимальної логістики, відсутності затримок на кордоні, оплати перевезення, сплати митних платежів тощо.

3. Здійснення інвентаризації фінансових ресурсів університету, наявності наукового потенціалу, відповідних земельних ділянок, приміщень, лабораторій, інфраструктури для формування парку. Виявляється наявність висококваліфікованих фахівців, які можуть бути задіяні в реалізації інвестиційних проектів наукового парку.

4. Формування інфраструктури за рахунок засновників наукового парку, інвесторів

тощо; отримання державної підтримки в межах чинного законодавства.

5. Розгляд можливостей отримання додаткових пільг і підтримки діяльності наукового парку на місцевому рівні. Зокрема, Дніпропетровська обласна рада може здійснювати підтримку заяв інвесторів у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України для включення до реєстру підприємств, які здійснюють інвестиційні проекти у пріоритетних галузях та отримують пільги згідно із законодавством України.

До фундаменту ефективності наукового парку покладено синергетичний ефект від системи взаємозв'язків і комунікацій між учасниками інноваційного процесу, маркетингової стратегії, орієнтованої на існуючий ринок, сформованої франчайзингової програми.

Ідея створення наукового парку на базі ДНУ ім. Олесея Гончара – ринкова та не потребує додаткових пільг.

Другий етап – дуплікація. За умови досягнення цілей створення пілотних наукових парків, організація процесу формування дуплікованих наукових парків у інших містах Дніпропетровської та Запорізької областей (рис. 2). На цьому етапі мають бути розглянуті всі три можливі варіанти створення наукових парків: 1) на базі вищого навчального закладу IV рівня акредитації; 2) на базі наукової установи; 3) спільно з науковими установами і ВНЗ IV рівня акредитації.



Рис. 2. Етап дуплікації пілотних наукових парків у Придніпровському регіоні

Головні завдання цього етапу – передача досвіду пілотних структур дуплікованим і налагодження між ними стійких комунікаційних зв'язків; використання апробованого на

першому етапі механізму комерціалізації результатів НДДКР, одержаних учасниками наукового парку; відпрацювання відносин Придніпровського наукового центру НАН

України і МОН України з пілотними та дуплікованими науковими парками регіону, досягнення цілей формування останніх.

Третій етап – франчайзингове тиражування. Передача на комерційній або іншій договірній основі відпрацьованої схеми створення та функціонування пілотних і

дуплікованих наукових парків для використання в інших містах і районах Дніпропетровської та Запорізької областей, а також у Кіровоградській області (рис. 3). Головним завданням цього етапу є створення розгалуженої мережі наукових парків у містах і районах Придніпровського регіону.

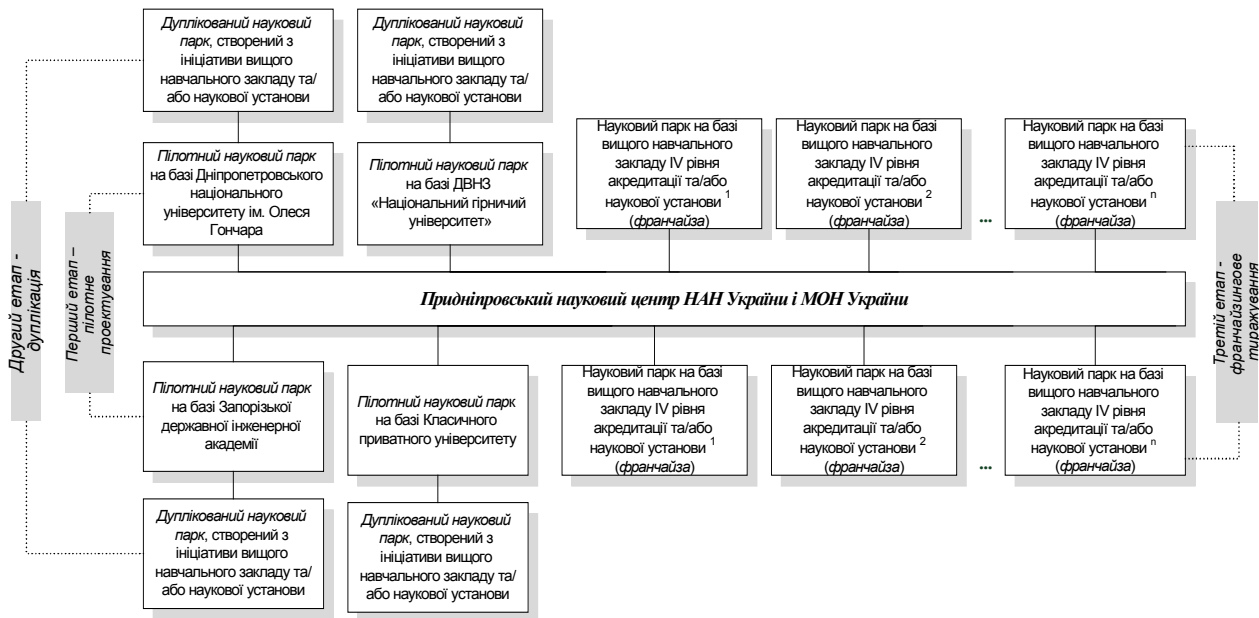


Рис. 3. Етап франчайзингового тиражування пілотних і дуплікованих наукових парків у Придніпровському регіоні

IV. Висновки

Формування мережі наукових парків у Придніпровському регіоні має вирішальне значення для становлення в його межах власної інноваційної системи та забезпечення її розвитку. Наукові парки, поєднуючи у своєму середовищі всіх учасників інноваційного процесу, дадуть змогу налагодити співробітництво регіональних наукових центрів з промисловими підприємствами і бізнесом, максимально повно залучити до виконання інвестиційних проектів потенціал наукових установ і вищих навчальних закладів і, тим самим, сприятимуть зміні структури економіки регіону, її диверсифікації, розвитку високотехнологічних галузей і нових видів діяльності.

Ідея впровадження в практику запропонованого підходу не потребує значних фінансових вкладень, пов'язаних із формуванням нових інноваційних міст. Реальним шляхом прискорення інноваційного розвитку регіонів у такому випадку буде раціональне використання можливостей і ресурсів провідних наукових установ і вищих навчальних закладів шляхом формування на їх базі інноваційно сприйнятливих середовищ за принципом інтеграції науки, освіти, виробництва і бізнесу.

Список використаної літератури

1. Гєсць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще не до кінця вивчена ... / В. Гєсць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.

годні ще не до кінця вивчена ... / В. Гєсць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.

2. Дежина І. Г. Механізми стимулювання комерціалізації досліджень і розробок / І. Г. Дежина, Б. Г. Салтыков. – Москва : ІЗПП, 2004. – 151 с.
3. Дежина І. Г. Технологіческие платформи і інноваційні кластери: вместе или порознь? / І. Г. Дежина. – Москва : Изд-во Ин-та Гайдара, 2013. – 124 с.
4. Дослідницькі університети як центри інноваційного розвитку країни : Інтерв'ю ректора Національного технічного університету "Київський політехнічний інститут" журналісту газети "Дзеркало тижня" [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. – 2011. – № 2. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/articles/73711#article>.
5. Ленчук Е. Формирование інноваційної інфраструктури в російських регіонах / Е. Ленчук // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2013. – № 5. – С. 76–91.
6. Мазур А. А. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А. А. Мазур, С. В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. – Т. 9. – № 3. – С. 59–72.
7. Пустовойт С. В. Стан інноваційної діяльності та тенденції розвитку технологічних парків в Україні [Електронний ресурс] / С. В. Пустовойт, В. С. Петрук, І. О. Совершенна // Економіка та управління підприємствами.

- ємствами машинобудівної галузі. – 2013. – № 1. – С. 86–93. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eupmg_2013_1_10.pdf.
8. Смородинская Н. Организация особых экономических зон в мировой и российской практике: концептуальные аспекты / Н. Смородинская // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2011. – № 3. – С. 16–36.
 9. Соловйов В. П. Инновационная инфраструктура как фактор социальной адаптации к условиям технологического развития / В. П. Соловйов // Инновации. – 2012. – № 5 (163). – С. 27–30.
 10. Федулова Л. І. Методологічні засади формування технологічних кластерів / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 61–73.
 11. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми : монографія / О. М. Алимов, О. І. Амоша та ін. ; за заг. ред. В. І. Ляшенка ; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 798 с.
 12. Управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов : монография / А. И. Амоша, В. П. Вишневецкий, Л. А. Зрабазская и др. ; под. общ. ред. В. П. Вишневецкого ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 113 с.
 13. Смородинская Н. Организация особых экономических зон в мировой и российской практике: концептуальные аспекты / Н. Смородинская // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2011. – № 3. – С. 16–36.
 14. Science park (IASP Official definition). International Association of Science Parks and Areas of Innovation [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.iasp.ws/knowledge-bites>.
 15. The United Kingdom Science Park Association [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ukspa.org.uk/our-organisation/about-us>.
 16. Цапенко И. Перспективы научных парков в России / И. П. Цапенко, А. В. Юревич // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 9. – С. 34–43.
 17. Гуриева Л. Перспективы развития особых экономических зон в России / Л. Гуриева // Инновации. – 2006. – № 6. – С. 72–83.
 18. Исследовательский треугольник Северной Каролины – крупнейшая научная, образовательная и технопарковая агломерация США [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.sibai.ru/assets/media/Research-Triangle-Park.pdf>.
 19. Ильченко М. Ю. Світовий досвід і діяльність наукового парку “Київська політехніка” / М. Ю. Ильченко, В. А. Барбаш // Наукові парки: українські реалії та світовий досвід : матеріали круглого столу. – 2010. – Режим доступу: http://eep.org.ua/files/2010_%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%96%20%D0%BF%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B8.pdf.
 20. Bionic hill innovation technopark [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.bionic-hill.com/resources/docs/bionichills_booklet_mini.pdf.
 21. Британский опыт создания и управления технопарками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cibfund.ru/files/uk_technoparks.pdf.
 22. Про науковий парк “Київська політехніка” : Закон України від 22.12.2006 р. № 523-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/523-16> (редакція від 05.12.2012 р.).
 23. Науковий парк “Київська політехніка” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spark.kpi.ua/uk/about>.
 24. Корпорація “Науковий парк “Київський університет ім. Т. Шевченка” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scr.univ.kiev.ua/ua>.
 25. Науковий парк Київського національного економічного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kyivsciencepark.com/about.html>.
 26. Науковий парк “Аерокосмічні інноваційні технології” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nau.edu.ua/ua/menu/science/naukov%D1%96-%D1%96nstituta-p%D1%96drozd%D1%96li/naukovij-park-%C2%AB-aerokosm%D1%96chn%D1%96-%D1%96nnovacz%D1%96jn%D1%96-technolog%D1%96%D1%97%C2%BB.html>.
 27. 2 червня на засіданні ректорату було розглянуто питання “Про діяльність наукового парку “Енергоефективні технології” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pntu.edu.ua/uk/news/archieve/item/821-2-cherwnia-na-zasidanni-rektoratubulo-rozhlianuto-pytannia-pro-dialnist-naukovoho-parku-enerhoefektyvni-tekhnohii.html>.
 28. Ильчук В. Концепція створення наукового парку “АГРОЕКО” [Електронний ресурс] / Владимир Ильчук. – Режим доступу: <http://iee.org.ua/ua/news/102/>.
 29. Про затвердження Державної цільової економічної програми “Створення в Україні інноваційної інфраструктури” на 2009–2013 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. № 447 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF>. (редакція від 02.11.2012 р.).
 30. Інформаційно-аналітичний звіт про діяльність Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України у 2013 році. – Київ, 2014. – 86 с.

31. Про внесення змін до Закону України "Про наукову і науково-технічну діяльність": Пояснювальна записка до проекту Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=60270>.
32. Про внесення змін до Закону України "Про наукову і науково-технічну діяльність": Закон України (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=60270>.
33. Про наукові парки: Закон України від 25.06.2009 р. № 1563-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>. (редакція від 05.12.2012).
34. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page>.
35. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14.09.2006 р. № 143-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16/page>.
36. Кларк Б. Р. Создание предпринимательских университетов: организационные направления трансформации / Б. Р. Кларк; пер. с англ. А. Смирнова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – Москва: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 240 с.

Стаття надійшла до редакції 07.10.2014.

Пидоричева І. Ю., Ляшенко В. І., Осадчая Н. В. Формирование сети научных парков как полюсов роста инновационной экономики (на примере Приднепровского региона)

В статье раскрыты сущность и место научных парков в развитии инновационной экономики. Приведены примеры научных парков, действующих за рубежом и в Украине. Проанализировано действующее законодательство Украины по вопросам формирования научных парков, обоснован вывод о его несовершенстве и необходимости внесения изменений в отдельные нормы (положения) базового Закона Украины "О научных парках". Предложен поэтапный подход к формированию сети научных парков на примере Приднепровского региона с использованием механизма франчайзингового тиражирования.

Ключевые слова: инновационная экономика, инновационная инфраструктура, научный парк, коммерциализация, Приднепровский регион.

Pidorycheva I., Lyashenko V., Osadcha N. Formation of a Network of Science Parks as Poles of Growth of Innovative Economy (on the Example of the Prydniprovs'kiy Region)

The article reveals the nature and place of science parks in the development of an innovative economy. Activity of science parks is based on idea of a combination of interests and opportunities of the organizations, which are engaged in generation of scientific ideas, applied development and realization of scientific results in production. In world practice science parks carry to the third of special economic zones – technology development zones. They are formed in the natural way in a declarative order of the organization (method "from below") or on an initiative and support of the central and regional government (method "from above"). The article gives examples of science parks which operate abroad and in Ukraine. The current legislation which forms a legal basis of activity of science parks in Ukraine is analyzed. It is defined that the current legislative base has limited effectiveness, some provisions of the basic Law of Ukraine "About science parks" is uncoordinated and inconsistent. Uncertain are questions of legal status of founders of science park; conditions of transition of property rights to the objects of intellectual property right, created for budgetary funds, to scientific park and its founders; providing licenses for use of such objects of intellectual property right by another commercial structures. Realization of corresponding changes in the legislation will allow increasing incentives of scientific institutions and universities to realization of an initiative of creation of scientific parks and adjustment in their limits of mutually beneficial cooperation between all interested participants of innovative process. For today the relevance of formation of scientific parks is especially high in regions with considerable concentration of scientific-technical and production potential. The Dnieper region has all prerequisites for formation in the territory of a network of scientific parks.

In article approach to formation of a network of science parks with use of the mechanism franchising replication is offered. The idea of introduction in practice of the offered approach doesn't demand the considerable financial investments connected with formation of the innovative cities. A real way of acceleration of innovative development of regions in that case will be rational use of opportunities and resources of the lead scientific institutions and higher educational institutions by formation on their base of innovative susceptible environments by the principle of integration of science, education, production and business.

Key words: innovative economy, innovation infrastructure, science park, commercialization, Dnieper region.

УДК 336.764

П. П. Самофаловкандидат економічних наук, старший науковий співробітник
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди"**ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Статтю присвячено питанням розвитку біржової діяльності в Україні. Розглянуто закони, які регулюють біржову діяльність в Україні. Зазначено, що основними суб'єктами біржового ринку виступають держава, емітенти, біржові посередники, фондові біржі. Зазначено кількість бірж та проаналізовано структуру укладених угод на біржах за видами товарів (послуг).

Ключові слова: біржа, біржова діяльність, біржові угоди, фондова біржа, товарна біржа.

I. Вступ

Біржова діяльність в Україні все ще перебуває на стадії становлення. Обсяги біржової діяльності порівняно з іншими країнами є незначними. Біржова діяльність є провідною ланкою ринкової економіки та виступає складним механізмом, який чутливо реагує на всі соціально-економічні, політичні й соціопсихологічні процеси, що відбуваються в країні. Вона є індикатором ціноутворення в суспільстві. Рівень ділової активності на біржі свідчить як про економічну стабільність країни, так і про наявність фінансової та економічної кризи у світі. З огляду на це, важливим і необхідним є вдосконалення механізму адміністративно-правового регулювання відносин, що виникають у сфері біржової торгівлі, яка потребує широкого спектра знань, розуміння глибоких економіко-правових закономірностей змісту біржової діяльності.

Теоретичним і методичним аспектам біржової торгівлі присвячено праці представників західної та вітчизняної економічної думки, зокрема: О. Береславської, З. Боді, А. Грязнової, Є. Жукова, Р. Мертон, Ф. Мишкіна, В. Раровської, Б. Рубцової, О. Солодкого, П. Станьєра, В. Федосова, У. Шарпа. Проблеми біржової діяльності досліджували провідні зарубіжні вчені-економісти: В. Бансал, Дж. Віллей, Н. Кальдор, Дж. М. Кейнс, Дж. Маршалл, Г. Резго, Дж. Сорос, Дж. Хікс, О. Штілліх та ін. У їхніх працях закладено фундаментальні основи сутності біржової торгівлі. В Україні питання становлення та розвитку біржового ринку розглядали такі вчені, як: В. Горьовий, Б. Губський, Б. Дмитрук, Р. Дудяк, О. Лактіонов, Г. Міщук, О. Мограб, М. Солодкий, О. Сохацька, Г. Шевченко та ін.

Економічні питання біржових відносин досліджували такі вітчизняні вчені: А. Акмаєв, С. Бугіль, В. Галанов, А. Грязнова, Р. Дудяк, В. Кещян, Л. Костирко, Т. Пішеніна, В. Савченко, М. Солодкий, О. Сохацька, В. Степанов, Р. Корнеева та ін.

Проблемні питання становлення та розвитку біржового ринку в Україні аналізували такі вітчизняні науковці, як: Т. Абліцова, О. Копилова, С. Науменкова, Т. Пасічник, В. Шишкін та ін. Проте залишається широке коло невирішених питань щодо біржової діяльності в Україні, які потребують подальших досліджень. Разом з тим, деякі аспекти розвитку біржової діяльності в Україні не враховують сучасного стану ринкових процесів. Це зумовлює потребу в подальшому вивченні особливостей біржової діяльності.

II. Постановка завдання

Метою статті є теоретичне обґрунтування та аналіз розвитку біржової діяльності в Україні.

III. Результати

Біржа надає такі переваги: концентрація попиту й пропозиції в єдиному місці; формування ринкових цін на основі кон'юнктури ринку; регулювання оптового товарообігу на основі ринкових законів; зближення продавців і покупців у просторі та часі; мінімізація комерційного й фінансового ризиків; боротьба проти монополізму на товарному ринку; прискорення товарообігу з урахуванням світового поділу праці; кваліфіковане посередництво між покупцями та продавцями; інформаційне забезпечення учасників товарних ринків.

А. Щербина виділяє таких суб'єктів біржового ринку: держава, емітенти, біржові посередники, фондові біржі (рис. 1). Науковець зазначає, що кожен із суб'єктів на біржовому ринку виконує специфічні функції, зокрема:

- держава виступає як регулятор, що діє через використання інструментів монетарної, фінансової, міжнародної та іншої політики, а також за допомогою елементів внутрішньої інфраструктури біржового ринку;
- емітенти, які представлені фінансовими інститутами, підприємствами реального сектора та державою, випускають цінні папери, що перебувають в обігу на фондових біржах;

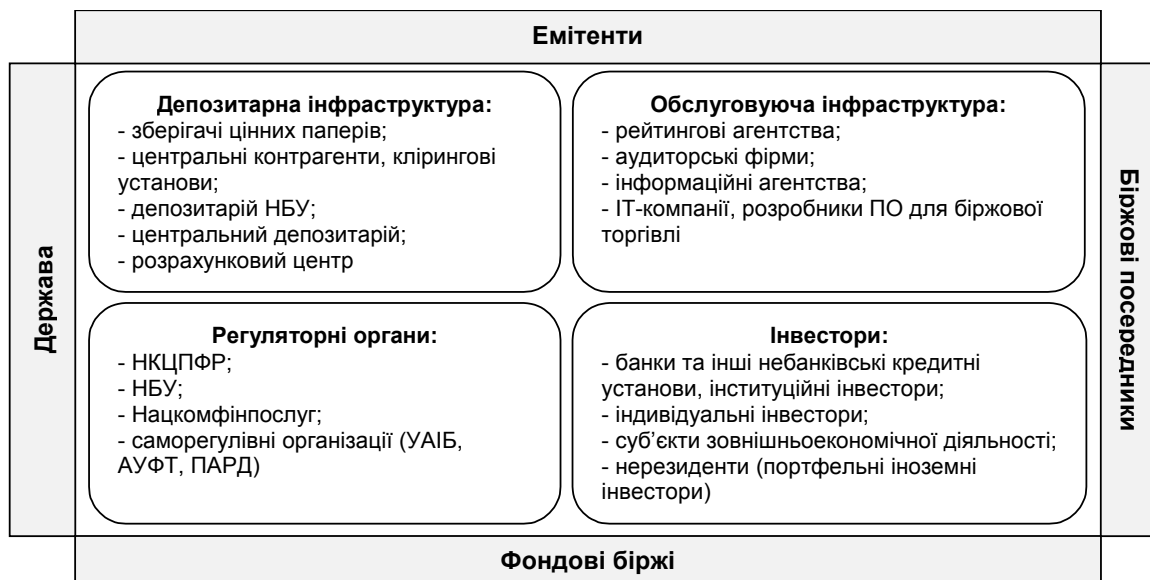


Рис. 1. Суб'єкти біржового ринку в Україні [6, с. 7]

- фондова біржа виступає організатором торгів та здійснює саморегулювання біржового процесу;
- біржові посередники представлені торгівцями цінними паперами, які обслуговують потреби інвесторів;
- внутрішня інфраструктура забезпечує сталість функціональних зв'язків усіх ланок біржового ринку та складається, крім регуляторних органів, з інвесторів, депозитарної інфраструктури та обслуговуючої інфраструктури [6, с. 7].

Основними законами, що регулюють біржову діяльність в Україні, є Закони України: "Про товарну біржу" і "Про цінні папери та фондову біржу". У світовій практиці залежно від виду біржового товару прийнято виділяти товарні й товарно-сировинні, фондові, валютні біржі та біржі праці. Відповідно до Закону України "Про товарну біржу", під товарною біржею розуміється організація, що об'єднує юридичних і фізичних осіб, які здійснюють виробничу і комерційну діяльність, і має на меті надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозиції на товари, вивчення, упорядкування і полегшення товарообігу і пов'язаних з ним торговельних операцій".

Закон України "Про товарну біржу" визначає умови створення та діяльності товарних бірж на території України. Згідно з ч. 1 ст. 1 Закону, товарна біржа є організацією, що об'єднує юридичні та фізичні особи, які здійснюють виробничу та комерційну діяльність, і має на меті надання послуг щодо укладання біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозицій товарів, вивчення, упорядкування і полегшення товарообороту і пов'язаних з ним торговельних операцій. Основна її мета – сприяти зведенню в одному місці (на біржі) попиту та пропозицій

на певні товари, обслуговування їх обороту. Це характеризує біржу як економічну категорію.

Фондова біржа – це біржа, яка оперує цінними паперами, тобто грошовими документами, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають зазвичай виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що випливають з цих документів, іншим особам.

Державне регулювання біржової діяльності здійснюють державні органи, до компетенції яких входить виконання тих чи інших функцій регулювання. Варто наголосити, що здійснення регулювання біржового ринку зумовлено також соціально-економічними потребами суспільства та необхідністю мінімізації рівня ризику як для продавців, так і покупців.

До завдань державного регулювання біржової діяльності належать:

- реалізація державної політики розвитку біржового ринку;
- гарантування рівних прав та безпеки для професійних учасників і клієнтів біржі;
- створення інформаційної системи біржового ринку та здійснення контролю за обов'язковим розкриттям відповідної інформації учасниками ринку [2, с. 60].

Розглядають такі форми державного управління біржовим ринком:

- пряме (адміністративне), що здійснюється шляхом:
 - а) прийняття державою відповідних законодавчих та нормативно-правових актів;
 - б) реєстрації учасників ринку;

- в) ліцензування професійної діяльності на біржовому ринку;
- г) забезпечення гласності та рівної поінформованості всіх учасників ринку;
- г) підтримання правопорядку на ринку;
- непряме (економічне), що проводиться державою економічними важелями впливу через:
 - а) систему оподаткування (ставки податків, базу оподаткування, пільги);
 - б) державні фонди коштів (державний бюджет, державні цільові фонди (пенсійний, соціального страхування тощо);
 - в) державну власність і ресурси (державні підприємства, природні ресурси і землю) [1, с. 21].

За інформацією Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі в 2014 р. збільшився на 35,82% і становив 629,43 млрд грн, тоді як у 2013 р. цей показник був 463,43 млрд грн. Водночас, обсяг біржових контрактів з цінними паперами на вторинному ринку становив 96,71% від загального обсягу, а в 2013 р. – 94,91%.

Протягом 1992–2014 рр. кількість бірж зросла з 64 до 586. У структурному розрізі найбільше зросла кількість товарних та товарно-сировинних, а також універсальних бірж – з 28 до 415 та з 22 до 107 відповідно (табл. 1).

Таблиця 1¹Кількість бірж² (на початок року)

Роки	Всього зареєстровано	Універсальні	Товарні та товарно-сировинні	Агропромислові	Інші
1992	64	22	28	4	10
1995	77	23	24	8	22
1996	74	19	25	9	21
1997	167	46	54	23	44
1998	199	46	75	25	53
1999	273	62	111	29	71
2000	339	88	146	28	77
2001	359	97	157	31	74
2002	402	113	176	32	81
2003	432	118	201	31	82
2004	464	119	227	34	84
2005	439	115	244	30	50
2006	448	114	258	29	47
2007	461	114	272	30	45
2008	482	118	293	30	41
2009	484	103	318	26	37
2010	510	106	341	25	38
2011	537	106	368	25	38
2012	562	107	391	25	39
2013	574	108	400	24	42
2014	586	107	415	23	41

¹Без урахування фондових бірж та їх філій.

²Складено на основі джерела [4].

Станом на 1 січня 2015 р. діяльність на фондовому ринку України здійснювали 1123 професійних учасники, а саме: 462 торговці цінними паперами; 304 депозитарні установи; 345 компаній з управління активами інституційних інвесторів; 10 організаторів торгівлі на ринку цінних паперів; 1 депозитарій; 1 клірингова установа.

Кількість зареєстрованих корпоративних та пайових інвестиційних фондів становила 2053 інститути спільного інвестування, з них: 376 корпоративних інвестиційних фондів; 1677 пайових інвестиційних фондів.

У 2013 р. із загальних обсягів укладених угод найбільший обсяг припадає на торгівлю сільськогосподарською продукцією – 11631,6 млн грн та на паливо – 11 132,8 млн грн. Динаміка обсягу укладених угод з табл. 2 показує, що практично за більшістю товарів спостерігається їх зростання. Проте фахівці мають переконання, що щорічне зростання відбувається не сті-

льки за рахунок розширення торгів, скільки завдяки стрімкому подорожчання товарів. Максимальним був обсяг біржової торгівлі в 2011 р. (118 544,4 млн грн) (див. табл. 2).

Негативним чинником функціонування біржового ринку України є наявність у структурі біржового товарообороту небіржових товарів, зокрема, транспортних засобів та нерухомості, що призводить до неможливості стандартизації біржових товарів і запровадження строкових біржових угод.

IV. Висновки

Біржова діяльність в Україні ґрунтується на загальному законодавчому забезпеченні розвитку країни. Варто зазначити, що законодавче забезпечення є недостатнім для розвитку бірж, оскільки воно не тільки не задовольняє, а в багатьох напрямках і стримує біржову діяльність. Відтак, виникає необхідність розробки гнучкої законодавчої системи щодо біржової діяльності.

Таблиця 2

Структура укладених угод на біржах за видами товарів (послуг)¹ млн грн [3]

Роки	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всього	532,9	1115,9	7157,1	13321,2	5111,0	2162,0	5259,7	9270,5	12391,7	13278,9	17024,8	23313,3	26060,0	56122,4	50995,9	51440,6	94420,0	118544,4	28807,0
Метали основні (залізо, чавун, сталь і феросплави) та продукція первинного оброблення сталі ²	0,5	0,9	8,4	0,2	71,6	4,9	5,4	17,5	6,9	135,8	116,4	5,6	8,7	7,1	4,6	13,5	9,1	3,8	0,1
Кольорові метали	0,1	0,2	-	-	-	0,3	5,6	0,5	31,5	0,1	0,0	5,0	0,0	3,9	5,4	4,2	-	-	0,1
Засоби автотранспортні ³	39,8	125,1	126,3	134,7	109,9	193,4	368,2	311,2	479,7	359,4	319,9	392,9	452,8	398,8	376,0	184,5	60,2	43,5	51,1
Лісоматеріали, деревина та вироби з деревини ⁴	0,3	0,1	0,2	0,0	0,1	0,7	0,3	0,4	0,4	3,0	35,7	27,7	701,8	782,7	65,7	344,0	948,1	1297,9	1861,3
Паливо	2,8	48,3	23,3	5,0	37,0	290,6	334,1	1938,2	2655,0	2301,2	2517,9	8479,2	9343,4	12386,6	7218,8	2630,4	7523,8	6280,9	11132,8
Зокрема:																			
вугілля	1,7	45,9	19,7	4,7	26,0	1,5	3,2	77,5	37,8	9,1	0,0	24,0	0,4	1762,5	136,1	1376,2	2273,5	1000,6	2180,1
бензин моторний	0,5	1,2	0,2	0,1	8,2	0,5	2,6	0,6	4,9	52,8	395,1	0,6	7,2	0,4	-	33,5	2910,3	2995,6	669,7
нафта сира	...	...	...	...	...	2,7	5,1	1578,3	2221,2	1954,1	1329,1	7183,5	7884,8	8553,4	5291,6	0,0	0,0	0,0	7199,6
пропан і бутан скраплені	...	...	...	...	...	94,7	154,2	170,9	261,1	215,4	310,2	806,4	990,7	1280,0	1088,4	1208,3	1103,0	698,2	240,7
Сільськогосподарська продукція	220,8	312,7	42,2	83,8	54,5	989,7	4005,4	6526,1	8477,5	9098,4	10568,2	11905,2	9596,8	40019,5	39866,8	43787,4	63361,4	77889,6	11631,6
Продовольчі товари	5,1	5,5	42,0	4,8	15,4	62,8	73,3	39,6	191,9	376,3	416,1	754,3	1228,5	751,1	1158,7	2272,3	20139,9	28541,8	245,2
Речовини хімічні та продукти хімічні ⁵	0,0	0,0	-	-	0,3	124,9	27,6	6,5	2,5	0,7	0,9	9,0	0,3	0,2	117,2	107,4	27,9	19,8	12,0
Нерухомість	256,7	600,6	843,3	1245,9	792,2	380,9	294,6	221,4	208,7	255,5	694,5	457,6	343,0	512,2	510,2	252,4	323,8	875,7	549,1
Інші непродовольчі товари	0,8	1,4	0,4	0,3	7,0	6,2	2,0	1,8	32,1	40,4	6,5	1,3	5,5	80,3	194,9	215,4	242,8	278,6	1939,6
Інші види	6,0	21,1	6071,0	11846,5	4023,0	107,6	143,2	207,3	305,5	708,1	2348,7	1275,5	4379,2	1180,0	1477,6	1629,1	1782,9	3312,8	1384,1

¹ Без урахування фондових бірж та їх філій.² У 1995–2012 рр. – метал і металопродукція.³ У 1995–2012 рр. – транспортні засоби.⁴ У 1995–2012 рр. – ліс і лісоматеріали.⁵ У 1995–2012 рр. – хімічна продукція.

Незважаючи на зростання кількості бірж, на більшості з них торгівля не проводиться. Отже, основними причинами відсутності біржового ринку в Україні слід визнати: відсутність належного законодавства та його нестабільність; проблеми в кліринговій системі, яка необхідна біржовому ринку для розвитку; високий рівень тіньової економіки, відсутність прозорості; відсутність якісної інформації про біржі країни та їх діяльність; необізнаність населення в суті системи біржової торгівлі; небажання кооперуватись малих фермерських господарств; хибне сприйняття суспільством теоретичних основ діяльності бірж.

Список використаної літератури

1. Берлач А. І. Біржове право України : навч. посіб. / А. І. Берлач. – Київ : Україна, 2007. – 316 с.
2. Биржевое дело : учебник / Г. Я. Резго, И. А. Кетова ; под ред. Г. Я. Резго. – Москва : Финансы и статистика, 2005. – 272 с.
3. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Сухітка А. М. Біржова торгівля в Україні: проблеми становлення та розвитку [Електронний ресурс] / А. М. Сухітра, І. М. Сегідін. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60579.doc.htm.
6. Щербина А. Г. Біржова торгівля фінансовими інструментами в Україні: тенденції розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук / А. Г. Щербина. – Київ, 2013. – 20 с.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2014.

Самофалов П. П. Общие аспекты развития биржевой деятельности в Украине

Статья посвящена вопросам развития биржевой деятельности в Украине. Рассмотрены законы, регулирующие биржевую деятельность в Украине. Отмечено, что основными субъектами биржевого рынка выступают государство, эмитенты, биржевые посредники, фондовые биржи. Указано количество бирж и проанализирована структура заключенных сделок на биржах по видам товаров (услуг).

Ключевые слова: биржа, биржевая деятельность, биржевые сделки, фондовая биржа, товарная биржа.

Samofalov P. General Aspects of Stock Exchange Activity in Ukraine

Stock exchange activity in Ukraine is at its early stage. The volume of stock activity compared to other countries is insignificant. The level of business activity on the stock exchange reflects both the economic stability of the country and the availability of financial and economic crisis in the world.

Stock exchange provides the following benefits and functions: the concentration of supply and demand in one place; market prices formation based on market opportunities; regulation of the wholesale trade based on market laws; convergence of buyers and sellers in space and time; minimization of commercial and financial risks; fight against monopoly in the market; accelerate the turnover incl world division of labor; qualified intermediary between buyers and sellers; Information Support for commodity markets.

Subjects of the stock exchange market: state, issuers, stock brokers, stock exchanges. Despite the growing number of stock exchanges, most of them trading do not perform trade activity. Thus, the main reasons for the absence of exchange market in Ukraine should be highlighted as the lack of proper legislation and its instability; problems in the clearing system, which is necessary for the development of the stock market; high level of shadow economy, lack of transparency; lack of quality information about the country and exchange activities; ignorance of the people in fact stock exchange system; unwillingness to cooperate small farmers; false public perception of the theoretical foundations of exchanges.

Key words: exchange, exchange activity, exchange transactions, stock exchange, commodity exchange.

УДК 368:339.9

І. М. Цуркан

кандидат економічних наук, доцент

І. Ю. Герасимова

кандидат економічних наук, доцент

Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто процеси глобалізації світового страхового простору та їх вплив на вітчизняний страховий ринок. Визначено наслідки присутності іноземних страховиків в українському страховому бізнесі.

Ключові слова: страховий ринок, глобалізація, страхові компанії, страхові премії, іноземний капітал, страхові брокери.

I. Вступ

Об'єктивною реальністю кінця XX – початку XXI ст. стала глобалізація світової економіки, що не оминуло й систему страхових відносин. Саме в цей період економічних, соціальних, політичних, воєнних, природних потрясінь страхові ринки різних країн стали активно рухатися в напрямі створення глобального світового простору.

Розвиток процесів формування глобального середовища безпосередньо впливає на функціонування національних страхових ринків, у тому числі на страховий ринок України. Країна, яка не враховує глобальних аспектів розвитку страхової сфери, ризикує залишитися далеко позаду від лідерів світового розвитку та не може розраховувати на взаємовигідне партнерство в міжнародному співтоваристві.

Питання формування глобального фінансового середовища та його впливу на страховий сегмент фінансового ринку досліджують учені-економісти всього світу, в тому числі українські: Р. Р. Арутюнян [1], Ю. Б. Баглюк [2], А. Н. Залетов, С. М. Козьменко [7], М. В. Корнєєв, О. Г. Кузьменко, Р. В. Пікус [6] та ін. Проте недостатньо обґрунтовані аспекти впливу глобалізаційних процесів на розвиток страхового ринку України.

II. Постановка завдання

Мета статті – теоретично з'ясувати вплив глобалізаційних процесів на страховий ринок України, визначення позитивних та негативних наслідків присутності іноземних капіталів у страховій системі України.

III. Результати

Глобалізація страхової діяльності впливає на розвиток усіх країн світу, формуючи нове середовище фінансового розвитку.

На сучасному етапі фінансової глобалізації в чистому вигляді національних страхових ринків не існує. Завдяки створенню трансна-

ціональних і міжнародних страхових компаній, які проникають у різні країни, експансії іноземних капіталів, значному обсягу пере-страхування різноманітних страхових ризиків за межами національних ринків, страхові ринки XXI ст. зазнали значних і дуже помітних змін. Через подолання законодавчих та економічних бар'єрів між національними страховими ринками формується глобальний страховий простір. Що стосується національних страхових ринків, які розвиваються, то наслідки цих процесів далеко не однозначні [1].

Світовий розвиток страхового ринку в останні роки функціонування показав позитивні зрушення. Сукупний обсяг премій, зібраних страховиками в світі, за 2013 р. зріс порівняно з аналогічним показником 2012 р. на 0,91% і становив 4640,9 млн дол. [8].

Лідером світового страхового ринку є США з часткою 27,17%, далі – Японія – 11,45% і Великобританія – 7,10%. До п'ятірки лідерів також увійшли Китай – 5,99 і Франція – 5,49%. Україна в цьому рейтингу посіла 49-те місце з показником 3,5 млн дол. (0,08%), тобто особливістю страхового ринку України є його невелика частка в складі світового ринку.

Проаналізуємо детальніше динаміку світового страхового ринку в таблиці.

Загалом протягом останніх років суттєвих змін у рейтингу і складі ТОП-10 країн – лідерів світового страхового ринку за обсягами зібраних премій не відбувалося.

За 2013 р. 10 країн – лідерів світового страхового ринку за обсягами зібраних премій забезпечили 74,13% загальносвітового обсягу премій (у 2008 р. цей показник становив 76,51%), інші ж країни зібрали лише 25,87% від світового обсягу страхових премій. Також видно, що для країн із найбільш розвинутими страховими ринками характерним є домінування сектора страхування життя над іншими видами страхування.

Таблиця*

Динаміка світового страхового ринку за розміром зібраних страхових платежів у 2012–2013 рр.

Країна	2012 р.						2013 р.					
	Все страхування			Life страхування			Non-life страхування			Все страхування		
	Величина премій, млн дол. США	Частка у світових преміях, %	Величина премій, млн дол. США	Частка у світових преміях, %	Величина премій, млн дол. США	Частка у світових преміях, %	Величина премій, млн дол. США	Частка у світових преміях, %	Величина премій, млн дол. США	Частка у світових преміях, %	Величина премій, млн дол. США	Частка у світових преміях, %
США	1272,7	27,67	568,8	21,62	703,8	35,75	1259,2	27,13	532,8	20,43	726,3	35,73
Японія	626,7	13,62	499,0	18,97	127,6	6,48	531,5	11,45	422,7	16,21	108,7	5,35
Великобританія	322,0	7,00	214,6	8,15	107,3	5,45	329,6	7,10	222,8	8,55	106,7	5,25
Китай	245,3	5,33	141,1	5,36	104,2	5,29	277,9	5,99	152,1	5,83	125,8	6,19
Франція	237,6	5,16	147,9	5,62	89,7	4,55	254,7	5,49	160,1	6,14	94,5	4,65
Німеччина	232,4	5,05	106,6	4,05	125,8	6,39	247,1	5,33	114,3	4,38	132,8	6,53
Італія	143,9	3,13	93,0	3,53	50,8	2,58	168,5	3,63	117,9	4,52	50,5	2,49
Південна Корея	152,9	3,3	100,6	3,82	52,2	2,65	145,4	3,13	91,2	3,50	54,2	2,67
Канада	124,6	2,71	52,3	1,99	72,2	3,66	125,3	2,7	52,3	2,01	73,0	3,59
Нідерланди	95,8	2,08	24,3	0,92	71,4	3,63	101,1	2,18	26,0	1,0	75,1	3,7
Інші країни	1142,4	24,89	681,8	25,96	461,2	23,45	1197,1	25,79	715,5	27,4	482	23,76
Україна	2,6	0,06	0,2	0,01	2,4	0,12	3,5	0,08	0,3	0,01	3,2	0,16
Усього у світі	4598,9	100	2630,2	100	1968,6	100	4640,9	100	2608,0	100	2032,8	100

*Джерело: складено на основі офіційних даних Swiss Reinsurance Company Ltd [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://media.swissre.com/documents/sigma3_2014_en.pdf [8].

На ринку України в 2013 р. частка Non-life-компаній становить 84,7%, а частка Life-компаній – лише 15,3%. Цей показник свідчить про низький рівень розвитку довгострокового страхування життя. Як свідчить світовий досвід, саме страхові компанії, які займаються страхуванням життя, отримують значні доходи від інвестиційної діяльності, мобілізуючи значну частину фінансових коштів юридичних і фізичних осіб та спрямо-

вуючи їх на різні види інвестицій. Але динаміка щодо збору страхових платежів та страхових виплат свідчить про позитивні зміни в розвитку страхування життя в Україні.

У 2013 р. обсяг страхових платежів збільшився на 36,9%, а страхових виплат – на 81,7% порівняно з 2012 р. [5]. Обсяги надходжень валових страхових платежів та валових страхових виплат зі страхування життя за 2011–2013 рр. відображено на рисунку.

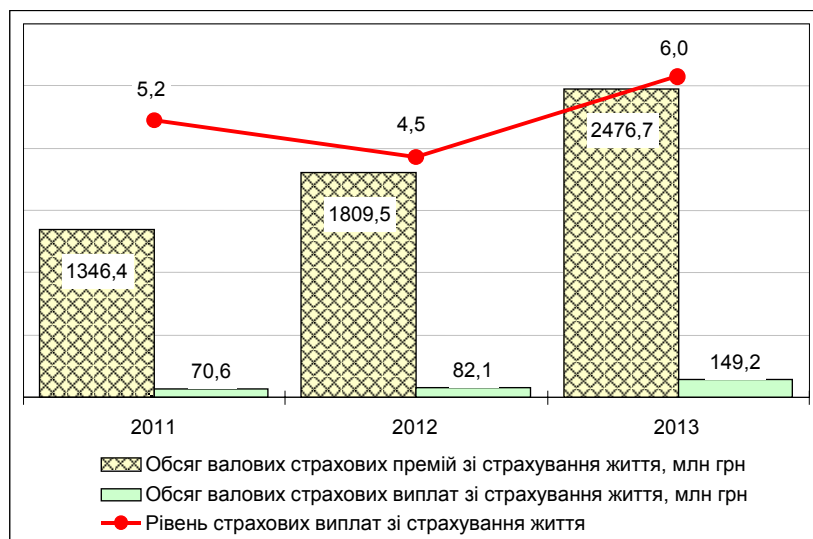


Рис. Динаміка страхових премій та страхових виплат зі страхування життя за 2011–2013 рр., млн грн

Основними факторами, що впливають на розвиток сегмента страхування життя в Україні на сучасному етапі, є: збільшення споживчого кредитування; значне зростання страхових виплат за ризиком "дожиття"; підвищення соціальної відповідальності представників середнього класу за членів своїх родин.

Зі здобуттям незалежності в Україні відбулися такі процеси, які відкрили нові можливості виходу країни на міжнародний страховий ринок: упорядкування нормативно-правового забезпечення відповідно до міжнародних вимог; впровадження систем рейтингування страхових компаній за результатами їх діяльності.

На сучасному етапі для світового страхового ринку характерними є процеси глобалізації, інтеграції та консолідації. Участь кожної країни в таких процесах є результатом тривалого історичного розвитку національної економіки та світового господарства.

Глобалізація світового страхового ринку відбувається з урахуванням таких тенденцій розвитку:

1. Відбувається капіталізація та концентрація страхового (перестрахового) капіталу, формування стратегічних альянсів між компаніями, об'єднання страховиків для формування міжнародних страхових компаній; злиття страхового та банківського капіталів. Такі інтеграційні процеси сприяли процесу

централізації капіталів і підвищили ефективність функціонування страхових компаній порівняно з тими, які не увійшли до фінансових об'єднань.

В 2013 р. в Україні діяло 15 страхових груп, з яких 6 переважно з іноземним капіталом, 2 – зі змішаним, 7 – з українським. Сукупний обсяг страхових платежів ТОП-15 страхових груп за 2013 р. становив понад 7 317,1 млн грн, що на 12,8% більше, ніж за 2012 р. Таким чином, на зазначену групу страховиків у 2013 р. припадало 27,9% обсягу страхових послуг. При цьому на ринку страхування життя зазначена група страховиків займає 55,8%, а обов'язкового страхування – 35,8% [3]. Через вплив глобалізаційних процесів в Україні загострилися проблеми фінансової стійкості страхових компаній, через незначні розміри статутних капіталів українських страховиків порівняно зі статутними капіталами в країнах ЄС. Вимоги до мінімальних статутних капіталів у країнах ЄС майже в 4–6 разів більше, ніж в Україні [1]. У 2013 р. страхування в Україні розвивалося інерційним шляхом, пасивно ідучи за коливаннями макроекономічної кон'юнктури й банківським кредитуванням. Це підтверджується й зниженням частки страхових внесків у ВВП, що триває: в 2008 р. вона становила 1,7%, а в 2013 р. – 1,1% [3].

2. Використання інформаційних систем і технологій у страхуванні.

За даними PwC (Price Waterhouse Coopers), інтернет-комерція забезпечує майже 16% прибутків страхових компаній світу, у більшості розвинутих країн страхові компанії мають власні інтернет-представництва. Найпоширенішими послугами в режимі online-страхування стали страхування транспорту, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, страхування вантажів, особисте страхування від нещасних випадків тощо.

В умовах глобалізації світового ринку страхування мережа Інтернет використовується для надання інформації страховими брокерами, на веб-сайтах яких агрегується інформація від найбільших страхових компаній. Можливості використання Інтернету для обслуговування клієнтів сприятиме прискоренню процесів глобалізації страхового бізнесу, застосуванню прогресивних бізнес-моделей обслуговування, забезпеченню виходу страхових компаній на нові сегменти фінансового ринку [1].

3. Розповсюдження іноземного капіталу на національні страхові ринки.

Аналізуючи страховий ринок України, можна зазначити стійку тенденцію до зростання частки компаній з іноземним капіталом. Так, якщо у 2001 р. питома вага страховиків з іноземним капіталом становила 6,1%, то в 2009 р. – вже 18,2%, а в 2012 р. – 27,1%. У 2013 р. відбулося скорочення кількості страховиків з іноземним капіталом до 23,1% (з 112 в 2012 р. до 94 в 2013 р.) [3; 7].

Сьогодні іноземний капітал на страховому ринку України представлений таким чином [3]:

- страхові компанії з іноземним капіталом (94 компанії, у тому числі 45 страховиків, створені як дочірні структури міжнародних фінансових і страхових груп, а також 49 страховиків, у яких зазвичай капітал українського походження, але внесений через Кіпр та інші офшорні зони);
- філії страховиків-нерезидентів відсутні, однак правові підстави з'явилися в травні 2013 р. З 15 травня 2013 р. набули чинності останні зміни в страховому законодавстві (зміни в Законі України "Про страхування" від 07.07.2005 р. № 2774-IV), що усувають бар'єри для іноземних страховиків;
- представництва іноземних страховиків (зареєстровані представництва страхової групи "ACE Group" (Швейцарія, 2012) і перестраховиків "Москва Ре" (Росія, 2001), "Russiane Re" (Росія, 2002).

Пайова структура присутності іноземного капіталу в розрізі країн його походження останніми роками є відносно незмінною. Так, на Австрію припадає 14,8% інвестицій, Росію – 13,5%, Францію – 6%, Казахстан – 5,2%, Німеччину – 3,5%, США – 2,5%, Польщу – 1,3%, Нідерланди – 0,9%. На Кіпр і офшорні території Великобританії припадає понад

40% інвестицій. Такі показники в цілому характерні для ринків, що розвиваються [3].

Наслідки впливу глобалізації світового страхового ринку на страховий ринок України, а саме від присутності іноземних страховиків, можуть бути як позитивними, так і негативними [2; 6; 7]:

а) позитивні:

- залучення іноземних інвестицій у розвиток страхової інфраструктури;
- підвищення капіталізації національної страхової галузі за рахунок коштів іноземних інвесторів;
- посилення конкуренції на внутрішньому ринку та інтенсифікація діяльності вітчизняних страховиків;
- використання новітніх інформаційних технологій;
- розширення структури та підвищення якості страхових послуг;
- наявність потенціалу для розвитку накопичувальних видів та страхування життя за участю іноземного капіталу;
- вдосконалення державного регулювання страхового ринку України з урахуванням міжнародного досвіду;

б) негативні:

- втрата національного контролю над страховими резервами та інвестиційними коштами при домінуючій іноземній участі на страховому ринку чи в його окремих сегментах;
- можливість відтоку страхового капіталу за кордон шляхом здійснення перестрахових операцій;
- обмеження можливості держави з використання механізмів активної соціальної політики в галузі пенсійного та медичного страхування;
- супроводження експансії великими іноземними страховиками ціновим демпінгом;
- ускладнення страхового нагляду;
- загострення конкуренції;
- загроза банкрутства тощо.

Однак, незважаючи на впливання капіталу в страхову індустрію, страховий ринок України вважається низькокапіталізованим. Частка активів страховиків становить менше ніж 5% активів банківської системи. Близько 60% страховиків мають сумнівні активи й фактично не здійснюють страхової діяльності [3].

Розвиток українського страхового ринку повинен здійснюватися також за рахунок проникнення національних страхових компаній на ринки інших країн. Такі країни, як Швейцарія, Ірландія, ОАЕ, Люксембург, Мальта тощо, заробляють на експорті страхових і перестраховальних послуг значно більше, ніж на внутрішньому страховому ринку.

Експортний потенціал страхового ринку України використовують у національній економіці недостатньою мірою (0,5% зовнішнього експорту послугами країни), що позбавляє її

альтернативних джерел валютних надходжень. У 2013 р. обсяг експорту страхових і перестрахових послуг українськими страховими компаніями становив 553,6 млн грн страхових платежів, що на 80,3 млн грн або 17% більше, ніж у 2012 р. У структурі експорту послуг перестрахування за минулий рік становило 59,6%, а страхування – 41,4%. За 2013 р. обсяг страхових платежів, отриманих вітчизняними страховиками України від страхувальників-нерезидентів за договорами страхування, становив 229,7 млн грн, що на 32,1 млн грн, або на 16,2%, більше, ніж за 2012 р. У цілому це дорівнювало 1,07% сукупного обсягу чистих страхових платежів у 2013 р. (у 2012 р. цей показник становив 0,97%). Зазначений показник експорту страхових послуг України значно поступається рівню інтеграції страхових ринків більшості країн Європи.

Через низький країновий рейтинг України, недостатній рівень капіталізації страхових компаній, обмежену лінійку страхових продуктів експорт страхових і перестрахових послуг вітчизняними страховиками не має істотного значення й не є серйозною опорою для захисту українських інвестиційних програм за кордоном. Через це також причини відсутнє розширення експорту високотехнологічних товарів і послуг [3].

4. Концентрація на ринку страхових посередників, що здійснюється шляхом злиття та придбання малих і середніх товариств, на основі яких формуються сильні міжнародні страхові брокери.

В Україні діяльність страхових брокерів почалася з березня 2000 р.

Згідно з Державним реєстром страхових та перестрахових брокерів, в Україні на кінець 2013 р. страховим посередництвом займалися 56 брокерів. Щодо кількості страхових брокерів в Україні, то спостерігається стійка динаміка до зменшення їх кількості, зокрема, якщо в 2003 р. в Україні був зареєстрований 101 брокер, в 2005 р. – 75, у 2007 р. – 64, то в 2013 р. – вже 56. Така негативна динаміка зумовлена такими причинами: 1) погіршується економічна ситуація в країні, що не сприяє розвитку будь-якого бізнесу; 2) українське законодавство не дозволяє повноцінно функціонувати страховому брокеру, як це відбувається, наприклад, у Великобританії або Нідерландах; 3) культура страхування в Україні перебуває в “зародковому” стані. Багато компаній і фізичних осіб, які чують про страхового брокера вперше, сприймають його як “шахрая”.

У країнах Європи маємо такі показники: Італія – близько 1300 брокерів, Франція – 3000, Німеччина – 6000, Бельгія – 8000, Великобританія – 10 000, Нідерланди – 12 000 страхових брокерів. Як бачимо, цифри не порівнянні. При цьому частка ринку всіх страхових брокерів в Україні становить усьо-

го 3% від загальних страхових премій за рік. Цей факт не витримує ніякої критики порівняно з ринками європейських країн. Наприклад, в Італії ця цифра становить 18% від валових зароблених премій, Франції – 19%, Німеччині – 15%, Бельгії – 65,2%, Великобританії – 70%, Нідерландах – 68%.

Не на користь України складається така арифметика й при порівнянні наших даних з показниками сусідніх країн колишнього соціалістичного табору. Так, частка ринку страхових брокерів у Польщі, Угорщині та Словаччині коливається в середньому від 15% до 18% [4].

Важливим показником, який свідчить про розвиток інституту страхових брокерів, є співвідношення між кількістю страхових брокерів та кількістю страхових компаній. Наприклад, у Німеччині на 6000 страхових брокерів припадає 450 страхових компаній, а в Чехії – на 600 брокерів усього 44 страховики. Співвідношення становить 1:14. Водночас в Україні на 56 страхових брокерів припадає 407 страхових компаній.

Як бачимо, співвідношення кількості страхових брокерів та страхових компаній у 2013 р. в Україні становить 1:7, тобто на одного брокера припадає понад 7 страхових компаній. Як показує світовий досвід, кількість незалежних страхових посередників має бути на порядок вище кількості страховиків: у розвинутих країнах на одного страховика припадає понад 10 брокерів. Виходячи із цього, кількість страхових компаній, що зареєстровані в Україні, має бути не менше ніж 4070 зареєстрованих страхових брокерів.

Отже, Україна має найнижчі показники щодо діяльності страхових брокерів серед розглянутих європейських держав.

IV. Висновки

Глобалізація у сфері страхування має свої прояви та особливості.

Стан розвитку страхового ринку України, порівняно зі світовим ринком за таким показником, як обсяг зібраних страхових премій за всіма видами страхування та преміями з Life-страхування, свідчить про суттєве відставання України від існуючих міжнародних стандартів. Але динаміка збору премій і виплат із Life-страхування в 2013 р. свідчить про позитивні зміни в розвитку страхування життя в Україні.

В Україні, як і на світовому ринку страхування, спостерігається збільшення капіталізації національних страховиків, злиття страхового, банківського та промислового капіталів.

Прискорення процесів глобалізації страхового бізнесу буде сприяти можливості використання мережі Інтернет, що дасть змогу активізувати альтернативні канали збуту страхових продуктів.

Проявом глобалізаційних процесів на страховому ринку є розповсюдження іноземного капіталу на національні страхові рин-

ки. Прихід іноземних інвесторів на український страховий ринок може мати як негативний, так і позитивний вплив на розвиток національних страховиків.

Лібералізація торгівлі страховими послугами сприяла виходу українських страховиків на іноземні ринки, але показник експорту страхових послуг України значно поступається рівнем інтеграції страхових ринків більшості країн Європи.

Інститут страхових брокерів в Україні все ще перебуває на початку свого розвитку, про що свідчать як кількісні, так і якісні показники. Для покращення ситуації та активізації діяльності страхових брокерів необхідно: по-перше, внести зміни до чинного українського законодавства та привести його у відповідність з європейськими нормами; по-друге, ввести обов'язкове страхування професійної відповідальності страхових брокерів для підвищення довіри страхувальників до брокерів.

Список використаної літератури

1. Арутюнян Р. Р. Страховий ринок України в глобальному середовищі / Р. Р. Арутюнян, С. С. Арутюнян, О. В. Ітигіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 2 (49). – Ч. 2. – С. 14–19.
2. Баглюк Ю. Б. Страховий ринок України в сучасному інтеграційному процесі / Ю. Б. Баглюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 3. – С. 108–111.
3. Залетов А. Страховой рынок Украины 2013: итоги и перспективы развития / А. Залетов // Insurance TOP. – 2014. – № 1 (45). – С. 3–15.
4. Офіційний сайт компанії "BritMark insurance brokers" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://brit-mark.com/ua/press-centre/brit-mark-media/2013/straxovoj-broker-v-ukraine%3A-daleko-li-nam-do-evropyi>.
5. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.
6. Пікус Р. В. Розвиток страхового ринку в умовах глобалізації / Р. В. Пікус // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 126. – С. 15–18.
7. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації: монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін. – Суми: Університетська книга, 2011. – 388 с.
8. World insurance in 2013: steering towards recovery [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://media.swissre.com/documents/sigma3_2014_en.pdf.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2014.

Цуркан И. Н., Герасимова И. Ю. Влияние глобализационных процессов на развитие страхового рынка Украины

В статье рассмотрены процессы глобализации мирового страхового пространства и их влияние на отечественный страховой рынок. Определены последствия присутствия иностранных страховщиков в украинском страховом бизнесе.

Ключевые слова: страховой рынок, глобализация, страховые компании, страховые премии, иностранный капитал, страховые брокеры.

Tsurkan I., Gerasimova I. An Impact of Globalization's Processes on the Development of Ukrainian Insurance Market

The aim of the study is a theoretical clarification of an impact of globalization's processes on the development of Ukrainian insurance market, determination of positive and negative consequences of foreign capitals implication in Ukrainian insurance system.

The article explores the globalization processes in the world insurance sector and its impact on national insurance market. Effects of the admission of foreign insurers in Ukrainian insurance business are identified.

The analysis of the Ukrainian insurance market compared with global markets according to such indices as quantity of gathered insurance premiums for all kinds of insurance and life insurance premiums is showed that Ukraine fall significantly behind the present international standards. However, the dynamics of payments and premiums accumulation from life insurance in 2013 is the evidence of positive changes in the development of insurance in Ukraine.

The demonstration of globalization's processes on insurance market is an expansion of foreign capital on national insurance markets. Positive and negative effects of admission of foreign insurers in Ukrainian insurance market are identified.

The development of Ukrainian insurance market should be put into practice also through the entry of national insurance companies to the markets of different countries. The analysis of export volume of insurance and reinsurance services of Ukrainian insurance companies showed that export potential of Ukrainian insurance market is not utilized adequately in national economy, that is prevent it from alternative sources of exchange earnings.

Chartered Insurance Institute in Ukraine is still in the commencement of its developing that is testified as by the quantity of insurance brokers as by the amount of insurance premiums.

Key words: insurance market, globalization, insurance company, insurance premiums, foreign capital, insurance broker.

ДО ПИТАНЬ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті подано аналіз найважливіших показників ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств Полтавщини.

Ключові слова: *прибуток, рентабельність виробництва, структура витрат на виробництво продукції.*

I. Вступ

Виникнення й подальше становлення сучасних сільськогосподарських підприємств, наважимося стверджувати, було закономірним наслідком реформування вітчизняного агропромислового комплексу відповідно до основних вимог ринкової економіки. Більше того, розвиваючи цю думку, можна сказати, що однією з найважливіших передумов їх успішного функціонування в сучасних умовах є необхідність розгляду проблем, що супроводжують цей процес, лише в органічній єдності з комплексом питань, пов'язаних з підвищенням ефективності виробництва в указаній галузі. Обов'язково враховувати взаємозв'язок, взаємозалежність і взаємозумовленість тих чи інших економічних процесів. У контексті сказаного важливо враховувати й специфіку кожного конкретного періоду розвитку вітчизняного сільськогосподарства, рівень відповідності державної політики з удосконалення економічного механізму функціонування кожної з існуючих на сьогодні основних форм землекористування особливостям того чи іншого з них. Конкретним вираженням досконалості такої політики в цілому може виступати й динаміка розвитку сільськогосподарських підприємств як по країні, так і в тому чи іншому регіоні, більше того, вона, у певному розумінні, відображається на основних показниках виробничої діяльності кожного з них. Це зумовлює актуальність пропонованого дослідження. У контексті вищесказаного неможна не сказати, що свідченням усвідомлення важливості питань подальшого становлення та підвищення ефективності функціонування сучасних сільськогосподарських підприємств є та увага, яку приділено їм у спеціальній економічній літературі. Зокрема,

питанням як стратегічного, так і тією чи іншою мірою локального характеру присвячують свої дослідження такі вчені, як І. І. Лукинов, М. Й. Малік, В. Я. Месель-Веселяк, П. Т. Саблук, В. В. Юрчишин та ін. Проведений аналіз виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств, у цьому випадку Полтавської області, має здебільшого прикладний характер, хоча зрештою, він є наочним відображенням проблем їх розвитку на загальнонаціональному рівні.

II. Постановка завдання

Вихідними положеннями аналізу в цьому випадку виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств Полтавської області в найбільш узагальненій формі були такі:

- динаміка виробництва в сільськогосподарських підприємствах як у цілому по Україні, так і в тому чи іншому регіоні (області) відображає основні особливості розвитку агропромислового комплексу країни на тому чи іншому його етапі;
- у процесі аналізу виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств тієї чи іншої адміністративно-територіальної одиниці важливе проведення його в первинній, низинній ланці – на внутрішньому рівні, в розрізі районів.

III. Результати

Кінцевою метою будь-якого виду виробничої діяльності є отримання прибутку. Це один з найважливіших показників ефективності виробництва. Водночас величина отриманого прибутку є одним з основних факторів, що визначають рівень рентабельності того чи іншого суб'єкта господарювання, найбільш комплексного показника їх виробничої діяльності.

Динаміка показника величини отриманого прибутку сільськогосподарськими підприємствами Полтавщини характеризується таким. У 2000 р. ними було отримано прибуток на рівні приблизно 16,3 млн грн, причому це усереднена величина. У розрізі основ-

них підгалузей, таких як рослинництво і тваринництво, картина доволі неоднозначна. Якщо у вказаному році підприємствами рослинницької підгалузі було отримано прибуток на рівні 113,7 млн грн, то тваринницька була збитковою на суму 97,4 млн грн, що суттєво позначилося на загальній величині отриманого сільськогосподарськими підприємствами прибутку в цілому. Відмінністю же в цьому випадку 2005 р. було те, що із загальної величини отриманого прибутку на рівні 76,4 млн грн на рослинницьку підгалузь припадало лише 53,4 млн грн, зате в тваринницькій сальдо було позитивним – на рівні 23,0 млн грн. Особливістю наступного періоду, у цьому випадку – 2007 р. було відносно стрімке зростання отриманого прибутку в цілому по сільськогосподарських підприємствах Полтавщини – приблизно 514,1 млн грн. Але навіть і в цих умовах підприємства тваринницької підгалузі зазнали збитків на 27,5 млн грн. У 2008 р. спостерігалось зменшення величини отриманого прибутку в цілому по підприємствах зазначеного виду до 335,8 млн грн, знову збитковими були вони у тваринництві – на рівні 39,6 млн грн. У 2009 р. величина загального прибутку збільшилась до 533,4 млн грн, причому, вважаємо за потрібне виділити окремо, починаючи з цього року у тваринницькій підгалузі був період прибутковості виробництва: 43,0 млн грн у зазначеному році, 74,5 млн грн у 2010, 94,5 млн грн у 2011, 79,8 млн грн

у 2012 і відносно суттєво збільшилась величина отриманого прибутку підприємствами тваринницької підгалузі у 2013 р. – до 135,4 млн грн. Що стосується показника величини отриманого прибутку сільськогосподарськими підприємствами Полтавщини в цілому у вказані роки, то тут спостерігалась низка характерних особливостей. Зокрема, в 2010 р. порівняно з попереднім, 2009 р., загальна величина отриманого прибутку зросла майже вдвічі – до 1062,2 млн грн, у 2011 р. воно було таким же динамічним – до 1579,6 млн грн, майже на такому рівні вона зберігалась і в наступному, 2012 р., – 1482,4 млн грн. У 2013 р. величина отриманого прибутку сільськогосподарськими підприємствами Полтавщини в цілому зменшилась до 757,4 млн грн, або порівняно з попереднім, 2012 р., зменшення було доволі стрімким і суттєвим – майже в 2 рази.

Така динаміка прибутковості (збитковості) сільськогосподарських підприємств Полтавської області за період з 2000 по 2013 рр. Картина доволі суперечлива і далеко не однозначна. Вона, по суті, зумовлена багатьма причинами й може бути предметом окремого розгляду.

У контексті вищезазначеного дещо деталізуємо розгляд показника величини отриманого прибутку сільськогосподарськими підприємствами Полтавщини, її диференціацією на внутрішньообласному рівні, в розрізі районів (табл. 1).

Таблиця 1

Прибуток (збиток) від реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами Полтавщини на районному рівні, (тис. грн)

Райони	Роки								
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Усього в області	16326	76366	514103	335849	533366	1062165	1579556	1482416	757396
Великобагачанський	1292	6123	36126	22046	27262	51115	93656	145017	37834
Гадяцький	106	9375	41687	3120	-1454	44504	8652	36760	45932
Глобінський	11147	11558	38563	9393	121530	124044	133489	202957	97608
Гребінківський	681	-1168	3756	8607	-4292	1766	33940	37204	-31552
Диканський	3789	1839	38985	21589	38654	43235	82899	87763	46677
Зіньківський	-2178	-207	14853	8033	3153	22457	24531	32113	18642
Карлівський	-2499	7963	36179	10494	25846	62533	169265	29328	-18906
Кобеляцький	-3660	-600	18559	6841	21000	26271	44134	20615	57859
Козельщинський	-2535	-251	12831	13534	27399	30279	41659	72628	-9003
Котелевський	7974	10967	20309	28790	18075	45295	60473	42587	32655
Кременчуцький	-675	931	4941	14034	7784	5581	40196	21294	23683
Лохвинський	2142	-1923	7373	3213	-1177	62276	-162919	-54561	332157
Лубенський	-1242	-2607	929	2409	-3381	-8057	7834	14904	-2120
Машівський	-4361	-6130	6817	66864	1544	2188	40614	-25482	-46172
Миргородський	1303	-6867	36691	22482	54603	93284	169723	190820	111225
Новосанжарський	-52	65	17020	216	21579	157809	263105	219298	-47320
Оржицький	4937	3714	14035	23083	35246	29124	49890	53546	-8955
Пирятинський	-1930	-4546	4508	-9311	-5396	-16208	32596	63569	-20258
Полтавський	300	1015	16614	-26630	-940	18780	53105	45426	18283
Решетилівський	2856	5147	32548	39978	52936	105286	109862	41208	-16837
Семенівський	-1752	101	29602	2340	18100	24154	74979	57673	515,7
Хорольський	-4519	6817	17396	11289	7996	19549	35693	15879	44564
Чорнухинський	-1853	-3985	-181	-2115	-1794	-1231	6514	6926	-2486
Чутівський	-2730	2214	21818	30476	31094	37752	30254	23694	28104
Шишацький	7785	19189	41282	25811	38746	72161	128251	93809	70108

По-перше, як ми вже зазначали, у 2013 р. порівняно з попереднім спостерігалось стрімке падіння величини прибутковості сільськогосподарських підприємств – з 1482,4 млн грн

до 757,4 млн грн. І однією з найважливіших причин цього було те, що у відносно багатьох районах виробництво на підприємствах вказаного виду в 2013 р. було збитковим:

зокрема, 31,5 млн грн збитку у Гребінківському районі, 18,9 млн грн – у Карлівському, 9,0 млн грн – у Козельщинському, 2,1 млн грн – у Лубенському, більше ніж 46 млн грн у Машівському та в ряді інших (Новосанжарський, Оржицький, Пирятинський, Решетилівський). Такі перепади певною мірою характерні для сільськогосподарських підприємств Полтавщини, і це, по-друге, є такою особливістю їх розвитку. У контексті цього доречно, мабуть, зазначити, що навіть в умовах стрімкого зниження величини отриманого прибутку в 2013 р. порівняно з попереднім в ряді районів мала місце діаметрально протилежна картина – зростання її величини, зокрема, у Гадяцькому – з 36,7 млн грн до 45,9 млн грн, у Кобеляцькому – з 20,6 млн грн до 57,8 млн грн, у Хорольському – з 15,8 млн грн до 44,5 млн грн тощо. Такими є в загальних рисах найважливіші особливості організації виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств Полтавщини на внутрішньообласному рівні.

В органічній єдності з показником величини отриманого прибутку як тим чи іншим конкретним сільськогосподарським підприємствам, так і його узагальненням на обласному (районному) рівні, виступає й показник рентабельності виробництва. Порівняно з першим, беремося стверджувати, що він набагато складніший і більш комплексний, хоча на рівень останнього суттєво впливає саме величина отриманого прибутку тим чи іншим суб'єктом господарювання. Однак визначальним у плані проведення аналізу ефективності виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств Полтавщини, потрібно визнати, виступає власне показник рівня рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції. Вважаємо за не-

обхідне акцентувати свою увагу саме на аналізі зазначеного показника, виходячи, зокрема, з таких причин:

- по-перше, і це важливо насамперед у прикладному аспекті, рівень рентабельності виробництва в кінцевому підсумку конкретного підприємства вказаного типу є похідним від рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції;
- по-друге, рівень рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції є одним з тих показників, які визначають загальну структуру виробництва в розрізі, зокрема, основних підгалузей на обласному (районному) рівні, в межах того чи іншого конкретного підприємства;
- по-третє, рівень рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції може бути виразником ефективності політики у сфері державного регулювання економіки, застосування тих чи інших економічних інструментів, наприклад, ціноутворення.

Дані про рівень рентабельності виробництва основних видів продукції в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області наведено в табл. 2. Їх аналіз дає змогу зробити такі висновки:

- по-перше, окремою особливістю динаміки рівня рентабельності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції на підприємствах зазначеного виду в Полтавській області є, по суті, відсутність чітко виражених тенденцій у ній протягом 2000–2013 рр.; більше того, особливістю є якраз наявність серйозних перепадів у її величині в окремі роки й доволі широкий діапазон її коливань – від 2,4% в 2000 р. до 28,7% в 2007 р., в цілому по області;

Таблиця 2

**Рівень рентабельності виробництва основних видів продукції
в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області, %**

Показники	Роки								
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції:	2,4	5,6	28,7	11,3	15,5	21,7	27,6	16,1	8,3
А. Продукція рослинництва	36,6	5,8	46,9	17,9	19,4	28,0	34,7	18,7	9,0
зернові культури	73,5	5,4	43,2	20,7	14,2	19,7	29,8	15,6	4,5
соняшник	59,9	21,4	114,5	30,3	44,9	69,2	77,4	43,1	31,7
цукрові буряки	0,3	-2,9	-16,4	0,7	-19,3	-1,0	9,4	-3,8	11,4
картопля	-10,2	-24,4	12,8	28,8	43,8	33,8	-34,0	-66,5	-26,6
овочі	-20,7	-5,8	24,9	3,6	4,4	-0,2	-13,3	-1,0	14,8
Б. Продукція тваринництва	-25,5	5,1	-4,3	-4,6	4,7	5,4	6,5	4,8	5,9
молоко	1,6	20,6	29,4	6,3	6,8	29,1	28,7	5,7	17,4
м'ясо:									
– великої рогатої худоби	-31,4	-22,0	-40,4	-17,7	-29,1	-33,1	-30,6	-27,2	-38,2
– свиней	-44,9	-0,2	-37,6	-23,9	47,5	-0,6	-9,9	23,3	10,5
– овець	-38,0	-52,9	-50,2	-47,0	8,5	-32,2	-57,9	-59,2	-61,4
– птиці	-30,1	-16,8	-51,8	-49,6	-33,8	-50,0	-41,4	-14,9	-18,6
яйця	17,3	23,1	14,9	4,0	10,0	0,0	9,3	25,0	12,5
вовна	-92,0	-78,8	-50,4	-56,8	-82,1	-72,2	-74,5	-35,4	-13,0

- по-друге, майже закономірністю є те, що в розглядуваний період рентабельність продукції рослинництва тією чи іншою

мірою була вищою, ніж у тваринництві; у контексті сказаного в більшості випадків, за винятком молока і яєць, виробництво

- в сільськогосподарських підприємствах тваринницької підгалузі фактично щорічно було збитковим;
- по-третє, стосовно суто рослинницької підгалузі, то привертає увагу існування розбіжностей у рівні рентабельності в розрізі окремих видів сільськогосподарської продукції: від -26,6% при вирощуванні картоплі в 2013 р. до 31,7% – при виробництві соняшнику; більше того, залишається додати, що з усіх видів продукції рослинництва вирощування соняшнику постійно, протягом усього розглядуваного періоду, було найефективнішим і найбільш високорентабельним (114,5%) в 2007 р.;
 - по-четверте, доцільно виділити, що у тваринницькій підгалузі, незважаючи на

відносно невисокий рівень рентабельності основних видів продукції, починаючи з 2009 р., характерною стала прибутковість виробництва, тоді як протягом попереднього періоду, з 2000 до 2009, її відмінною ознакою була саме збитковість; особливо показовим у цьому аспекті є вирощування м'яса овець – мінус 61,4% навіть у 2013 р.

Проведення аналізу виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств Полтавщини з погляду рівня рентабельності тих чи інших видів продукції зумовлює також необхідність розгляду її диференціації з огляду, зокрема, на основні на сьогодні організаційно-правові форми підприємств зазначеного виду (табл. 3).

Таблиця 3

Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарських підприємств основних організаційно-правових форм у 2013 р., %

Показники	Державні	Недержавні	У тому числі:			
			господарські товариства	приватні підприємства	виробничі кооперативи	інші підприємства
Рентабельність виробництва продукції рослинництва, в цілому	8,0	9,0	7,1	15,7	26,0	18,2
в тому числі:						
зернові культури	0,8	4,6	4,0	6,6	12,2	9,0
соняшник	21,0	31,8	27,0	39,8	61,4	63,5
цукрові буряки	-9,2	11,6	15,5	-7,9	-6,7	–
картопля	-55,8	-26,6	-26,5	-25,8	-50,5	–
овочі	-43,1	15,6	40,6	-35,7	-50,2	-92,6
Рентабельність виробництва продукції тваринництва, в цілому	-10,6	6,4	8,2	2,7	-3,7	-16,4
в тому числі:						
молоко	0,4	18,1	17,2	22,5	14,9	29,7
м'ясо:						
– великої рогатої худоби	-35,6	-38,3	-38,3	-32,4	-44,7	-58,3
– свиней	-30,8	11,4	15,4	-16,2	-32,5	-58,1
– овець	-8,9	-63,9	-68,6	-19,4	-62,1	-57,4
– птиці	-26,0	-18,5	-2,6	-52,2	-13,5	–
яйця	-61,6	12,6	13,6	3,2	-27,2	–
вовна	-81,3	3,7	-6,9	35,0	22,2	–

Аналіз даних табл. 3 дає змогу зробити ряд висновків, зокрема:

- загалом можна стверджувати, що в процесі проведення порівняльного аналізу рівня рентабельності тих чи інших видів продукції можна наочно переконатися в мірі ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств тих чи інших основних на сьогодні підвидів;
- тією або іншою мірою, але рівень рентабельності виробництва в сільськогосподарських підприємствах недержавної форми власності вищий, ніж на підприємствах вказаного виду державної: особливо яскраво це виявляється на прикладі вирощування овочів – мінус 43,1% в державних і 15,6% в недержавних, свиней – відповідно мінус 30,8% і 11,4%; в контексті вищесказаного не можна не звернути уваги на ще більшу різницю в рівні рентабельності виробництва яєць

на підприємствах зазначених форм – відповідно мінус 61,6% і 12,6%, а також на те, що на підприємствах державної форми власності велике від'ємне сальдо при виробництві вовни – на рівні мінус 81,3%; продовжуючи деталізацію аналізу рівня рентабельності основних видів продукції в сільськогосподарських підприємствах, у цьому випадку, суто недержавної форми власності, не можна не звернути уваги на таке:

- 1) з усіх підвидів сільськогосподарських підприємств зазначеної форми власності рослинницької підгалузі найвищою ефективності виробництва досягнуто у виробничих кооперативах; для порівняння: якщо в цілому по розглядуваних підприємствах рівень рентабельності у 2013 р. становив 9,0%, то в них він перебував на рівні 26,0%; у контексті сказаного неможна не сказати також, що одночасно на підприємствах недержавної форми власності тваринницькою підгалузі

спостерігалася відмінна картина, а саме: діяльність згадуваних виробничих кооперативів була збитковою (рівень рентабельності був від'ємний – мінус 3,7%), проте відносно високим він був у господарських товариствах – на рівні 8,2%;

2) відмінності в мірі ефективності функціонування основних на сьогодні організаційно-правових видів сільськогосподарських підприємств, у цьому випадку недержавної форми власності, на Полтавщині особливо яскраво виявляються на прикладі окремих видів продукції: якщо у групі підприємств, які фігурують, як “інші”, рівень рентабельності виробництва соняшнику був на рівні 63,5%, то в господарських товариствах – лише 27,0%,

водночас на останніх з них рівень рентабельності виробництва овочів становив 40,6%, а у перших – мінус 92,6%; по суті, аналогічна картина спостерігалася й на підприємствах тваринницької підгалузі, зокрема, при вирощуванні свиней у господарських товариствах рівень рентабельності в 2013 р. перебував у межах 15,4%, а в “інших” – мінус 58,1%. Залишається додати, що на підприємствах недержавної форми власності вирощування птахів було збитковим у всіх їх підвидах.

Доповнимо аналіз ефективності виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств Полтавщини порівняльною характеристикою рівня їх рентабельності на внутрішньому рівні в розрізі районів (табл. 4).

Таблиця 4

**Рентабельність виробництва в сільськогосподарських підприємствах
Полтавської області на районному рівні, %**

Показники	Роки								
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В цілому по області	2,4	5,6	28,7	11,3	15,5	21,7	27,6	16,1	8,3
в тому числі – по районах:									
Великобагачанський	5,3	16,7	62,9	24,0	21,3	34,4	52,7	42,6	13,2
Гадяцький	5,3	13,0	38,1	2,1	-0,8	16,4	4,0	7,3	10,3
Глобинський	20,4	9,4	25,9	3,4	42,9	38,1	29,3	32,4	13,3
Гребінківський	4,7	-6,5	12,5	18,5	-5,8	2,1	24,5	20,4	-13,0
Диканський	9,6	4,8	31,1	12,9	21,3	21,3	39,2	32,0	15,1
Зіньківський	-6,9	-0,6	38,0	9,3	3,3	23,8	20,5	15,2	8,8
Карлівський	-9,1	14,2	32,9	7,3	12,3	31,4	68,1	6,5	-5,1
Кобеляцький	-11,3	-1,5	36,3	7,9	23,8	24,6	34,9	12,0	20,9
Козельщинський	-17,2	-1,0	35,6	20,2	31,7	20,4	22,0	32,6	-3,7
Котелевський	40,7	24,0	32,8	36,3	20,0	38,6	40,7	25,8	15,9
Кременчуцький	-2,2	2,5	9,3	15,0	6,6	4,2	25,9	11,5	12,7
Лохвинський	6,8	-5,1	15,3	1,8	-1,4	7,5	-15,0	-2,3	19,4
Лубенський	-5,0	-7,4	2,1	6,2	-6,7	-11,8	13,3	17,6	-2,7
Машівський	-27,8	-9,5	10,5	53,9	0,9	6,1	22,3	-16,2	-17,7
Миргородський	4,5	-7,5	31,5	9,2	20,7	31,6	57,3	40,4	24,1
Новосанжарський	-0,2	0,1	33,0	0,2	21,0	58,1	78,0	58,3	-8,4
Оржицький	12,3	5,5	16,8	19,1	22,2	15,7	21,7	16,5	-2,8
Пирятинський	-7,4	-7,5	7,0	-11,2	-3,7	-10,9	22,7	29,5	-11,1
Полтавський	1,3	1,7	19,0	-15,4	-0,6	10,5	22,9	18,4	6,6
Решетилівський	12,9	8,3	37,6	28,9	27,3	47,4	61,2	10,8	-3,9
Семенівський	-8,8	0,2	38,6	2,5	16,8	14,5	42,8	18,0	0,2
Хорольський	-11,7	11,2	22,7	9,4	5,3	10,8	15,4	5,2	11,2
Чорнухинський	-15,2	-20,1	-1,4	-9,6	-4,5	-3,1	19,6	11,0	-3,7
Чутівський	-10,7	7,5	79,9	74,4	62,7	74,7	61,8	25,6	27,7
Шишацький	31,2	27,1	34,3	15,7	19,4	26,1	44,9	25,6	16,2

Перше, що привертає увагу, це, як уже частково згадувалось, відсутність чітко виражених тенденцій у динаміці рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств у цілому по області. Більше того, відмінною ознакою вказаного показника є яскрава наявність широкого діапазону їх коливань у розрізі окремих районів. Так, наприклад, у Чутівському районі в 2000 р. рентабельність сільськогосподарських підприємств була від'ємною (мінус 10,7%), а в 2007 р. досягла позначки в 79,9%; майже аналогічна картина спостерігалася в Карлівському районі – відповідно мінус 9,1% у 2000 р. і 68,1% у 2011 р. і у Великобагачанському – лише 5,3% у 2000 р. і 62,9% у 2007 р., а, по суті, перепади рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств у окремі роки спостерігалися в усіх без винятку районах Полтавської області.

Другою, важливою в багатьох аспектах, особливістю динаміки рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств є те, що у відносно багатьох районах Полтавщини у 2013 р. (як, втім, і в інші роки) виробництво було збитковим. Так, у Машівському районі рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва в зазначений рік був на позначці мінус 17,7%, у Гребінківському і Пирятинському – відповідно мінус 13,0% і мінус 11,1%. Аналогічна картина з тими чи іншими відхиленнями мала місце й в ряді інших районів.

Такі найважливіші особливості динаміки рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств Полтавщини на внутрішньому рівні.

З урахуванням усього вищесказаного в плані проведення аналізу рівня рентабельності виробництва в сільськогосподарських підприємствах, у цьому випадку – на Полтав-

щині, окремого розгляду потребує така складова, як витрати на виробництво продукції. Основні, усереднені, дані щодо їх структури наведено в табл. 5. Їх аналіз дає змогу виділити ряд принципових положень:

1) якщо в 1990 р., коли в аграрному секторі економіки України домінували колективні господарства, в структурі витрат на виробництво продукції на витрати на оплату праці

припадало більше ніж 30,0% їх загальної величини, то в 2013 р. питома вага витрат вказаного виду скоротилася до позначки у 8,2%, причому мала місце суттєва диференціація цієї величини в розрізі сільськогосподарських підприємств основних підгалузей: так, у рослинництві вона була меншою за середньостатистичну величину – 6,5%, а в тваринництві, навпаки, більшою – на рівні 13,4%;

Таблиця 5

**Структура витрат на виробництво продукції
в сільськогосподарських підприємствах Полтавщини, %**

Витрати	1990 р.			2013 р.		
	усього	рослинництво	тваринництво	усього	рослинництво	тваринництво
Витрати, усього в тому числі:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Витрати на оплату праці	36,4	36,8	36,0	8,2	6,5	13,4
Відрахування на соціальні заходи	4,1	8,6	0,6	3,0	2,4	4,9
Матеріальні витрати, всього в тому числі:	47,9	41,0	53,3	64,5	62,5	70,5
Насіння і посадковий матеріал	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Насіння	14,5	38,5	–	16,0	21,9	–
Корми	50,4	–	80,7	20,8	–	76,9
Інша продукція сільського господарства	6,4	8,5	5,1	1,0	0,9	1,5
Мінеральні добрива	8,7	23,1	–	15,7	21,5	–
Пальне і мастильні матеріали	5,3	10,6	2,2	13,6	17,1	4,0
Електроенергія	1,4	1,1	1,6	1,7	0,9	3,8
Паливо	0,6	0,6	0,6	1,6	1,9	0,9
Запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали	7,1	9,4	5,7	6,9	7,9	4,2
Оплата робіт і послуг, виконаних сторонніми організаціями та інші матеріальні витрати	5,6	8,2	4,1	22,7	28,0	8,7
Амортизація	9,5	11,3	8,1	4,0	4,0	4,0
Інші операційні витрати	2,1	2,3	2,0	20,3	24,6	7,2

2) кардинальні зміни в структурі витрат на виробництво продукції у 2013 р. порівняно з 1990 р., зумовлені, насамперед, різким зниженням питомої ваги витрат на оплату праці, великою мірою позначились на структурі витрат у вказаний період в цілому. Передусім, це виявилось в тому, що у 2013 р. в сільськогосподарських підприємствах Полтавщини в структурі витрат на матеріальні припадало більше ніж 64,0% їх загальної величини, в той час як у колгоспах вона становила трохи більше ніж 47,0%;

3) з огляду на розглянуту частково специфіку структури витрат на виробництво продукції дещо деталізуємо структуру власне матеріальних витрат у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області в 2013 р. в розрізі основних її підвидів. І перше, що необхідно сказати, це те, що наведені в табл. 5 дані є числовим підтвердженням загальноприйнятого стану речей, у цьому випадку, в сільськогосподарських підприємствах. Передусім, мається на увазі, що у вказаний рік із загальної величини власне матеріальних витрат, умовно прийнятої за 100,0%, у сільськогосподарських підприємствах тваринницької підгалузі питома вага кормів становила 76,9%. Це основна затратна стаття підприємств зазначеного виду. У рослинницькій підгалузі картина більш різнобарвна. Це виявляється, насамперед, у тому, що із загальної величини матеріаль-

них витрат також умовно взятої за 100,0%, на витрати, які об'єднані в групу "оплата робіт і послуг, виконаних сторонніми організаціями тощо", припадала майже третина всієї їх величини – приблизно 28,0%; майже однакова – відповідно 21,9% і 21,5% – питома вага насіння (посадкового матеріалу) і мінеральних добрив;

4) не можна оминати увагою й те, що в 2013 р. в загальній величині витрат на статті "Інші операційні витрати" в цілому по сільськогосподарських підприємствах Полтавщини припадала фактично їх п'ята частина (у межах 20,3%), хоча в розрізі їх основних видів картина доволі неоднозначна, з огляду на те, що питома вага зазначеної статті витрат в рослинництві перебувала на рівні 24,6%, а в тваринництві – лише 7,2%, різниця суттєва.

Такі, загалом, особливості формування структури витрат на виробництво продукції в сільськогосподарських підприємствах, у цьому випадку, Полтавської області.

IV. Висновки

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити певні висновки, зокрема:

1) сучасні сільськогосподарські підприємства – це принципово новий вид сільськогосподарського виробництва, природа і характер організації виробничих процесів у яких докорінно відрізняються від тих, які існували за колективної форми власності на землю;

2) чи не основною умовою успішного вирішення проблем, що супроводжують процес становлення сучасних сільськогосподарських підприємств, є необхідність вирішення їх на загальнонаціональному рівні й тільки із цих позицій;

3) однією з важливих передумов підвищення ефективності виробництва в сучасних сільськогосподарських підприємствах є ступінь урахування в процесі розробки й реалізації державної політики щодо стимулювання їх розвитку всього комплексу відповідних умов, що об'єктивно склалися в тому чи іншому регіоні країни;

4) вважаємо за доцільне виділити окремо, що успішне вирішення проблем, які супроводжують процес становлення сільськогосподарських підприємств, вимагає постійного вдосконалення, по суті, кожного із системи економічних інструментів, що їх застосовують у практичній діяльності, зокрема, ціноутворення.

Список використаної літератури

1. Березівська О. Я. Економічне регулювання функціонування сільськогосподарських підприємств на основі оренди земельних угідь / О. Я. Березівська // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 96–102.
2. Корнійчук О. О. Економічна ефективність виробництва продукції тваринництва у сільськогосподарських підприємствах / О. О. Корнійчук // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 99–105.
3. Олійник О. В. Критерії державної підтримки сільськогосподарських підприємств / О. В. Олійник, Т. В. Калашнікова // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 49–53.
4. Ринкова трансформація економіки АПК : монографія : у 4 ч. / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Г. Є. Мазнева. – Київ : ІАЕ, 2012. – Ч. 2. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. – 754 с.
5. Сільське господарство області у 2013 році : стат. зб. – Полтава, 2014. – 254 с.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2014.

Сачовский И. М. К вопросам анализа основных показателей производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий Полтавской области

В статье анализируются наиболее важные показатели эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий Полтавщины.

Ключевые слова: *прибыль, рентабельность производства, структура издержек на производство продукции.*

Sachovskyy I. To The Questions of Analysis of the Main Indicators of Industrial Activity of Agricultural Enterprises of Poltava Region

The emergence of agricultural enterprises was, in a sense, a logical consequence of the reform of the domestic agro-industrial complex in accordance with the basic requirements of a market economy. Moreover, the dynamics of their development, in fact, may be the one of the most important indicators of the maturity of a market economy country. It is a basic leitmotif of the offered article.

Same characteristic feature is the principle of complexity in the study of certain economic processes. It shows up, in particular, in that the analysis of level of profitability of production in the agricultural enterprises of Poltavschini is conducted taking into account influence of basic factors of his forming – size of the got income and structure of charges on the production of goods.

The main attention is focused on the actual index of profitability, especially profitability of certain agricultural products. Moreover, it is considered because of its specificity to each of the existing nowadays the main legal forms of agricultural enterprises. Complementing the same analysis efficiency of these enterprises consideration differences in the profitability of production for them to vnutriblasnomu level, in the context of each of the areas.

This general characteristic of the article.

Key words : *profit, profitability of production, the cost structure of production.*

УДК 330.131.7:336.6:378

А. А. Зінченко

аспірант

О. Г. Тягушева

кандидат наук з державного управління
Класичний приватний університет

ВЗАЄМОДІЯ В МЕЖАХ НАУКОВО-ОСВІТНЬОГО КОМПЛЕКСУ ЯК ОСНОВА ЗБІЛЬШЕННЯ ПОПИТУ АБІТУРІЄНТІВ НА ОСВІТНІ ПОСЛУГИ

У статті визначено причини виникнення ризику зниження попиту абітурієнтів на освітні послуги, досліджено впровадження безперервної багатоступеневої освіти в Україні, обґрунтовано необхідність створення науково-освітнього комплексу як елементу реалізації безперервної ступеневої освіти, побудовано структуру напрямів взаємодії в системі науково-освітнього комплексу ВНЗ з навчальними закладами різних рівнів акредитації, показано можливість продовження навчання через систему ступеневої підготовки в рамках Науково-освітнього комплексу КПУ.

Ключові слова: освітня діяльність, ВНЗ, структура, освітній комплекс, ризику, безперервна освіта, навчання студентів, освітня послуга, освітньо-кваліфікаційний рівень.

I. Вступ

Вища освіта посідає особливе місце серед інших видів економічної діяльності України. Діяльність вищих навчальних закладів (ВНЗ) визначається, з одного боку, попитом абітурієнтів на освітні послуги (ОП), а з іншого – конкуренцією з іншими закладами освіти.

За умови збереження зростання пропозиції та зменшення попиту абітурієнтів на ОП багато ВНЗ ризикують не витримати конкуренції з іншими, втратити деякі спеціальності або навіть припинити своє подальше існування, тобто стикаються в своїй діяльності з ризиком втрати попиту абітурієнтів на ОП. За таких умов перед кожним ВНЗ постає проблема розробки такої стратегії управління, яка б дала змогу мінімізувати негативний вплив зазначеного виду ризику на діяльність ВНЗ, що можливо шляхом удосконалення планування діяльності ВНЗ щодо прийому абітурієнтів.

Питання економічного управління ВНЗ висвітлено в наукових працях таких дослідників, як Т. Боголіб, О. Яришко, Т. Огаренко, С. Салига; сутності економічного ризику, його оцінюванню та класифікації присвячена низка праць українських і зарубіжних науковців, зокрема, В. Вітлінського, І. Волошина, О. Камінського, Є. Соложенцева та ін. Але безпосередньо ризикам у сфері освітньої діяльності не приділено достатньої уваги.

Ми розглянемо ризик зниження попиту абітурієнтів на освітні послуги ВНЗ, який

належить до специфічних внутрішніх ризиків ВНЗ та впливає на основний показник діяльності – контингент. Наслідки зазначеного виду ризику позначаються на всіх сферах діяльності ВНЗ, перш за все, на фінансовому стані. Збільшення кількості абітурієнтів ВНЗ приведе до збільшення доходів закладу, підвищення навантаження для викладачів та забезпечить навчальний заклад стійкими позиціями на ринку ОП.

II. Постановка завдання:

- визначити причини зниження попиту абітурієнтів на освітні послуги;
- дослідити ситуацію щодо впровадження безперервної багатопротифільної освіти в Україні;
- обґрунтувати доцільність створення науково-освітнього комплексу як системи реалізації безперервної ступеневої освіти;
- побудувати структуру напрямів взаємодії в системі науково-освітнього комплексу.

III. Результати

Діяльність ВНЗ пов'язана з ризиками різних видів. Нами в попередніх статтях [3; 4] визначено структуру діяльності ВНЗ та структуру ризиків ВНЗ у вигляді бінарних дерев, побудованих за принципом гармонійності. Згідно з механізмами управління ризиками найбільш ефективним є метод розгляду та аналізу кожної кінцевої вершини бінарного дерева ризиків ВНЗ.

Контингент ВНЗ – це загальна кількість студентів ВНЗ, які на певний момент отримують у ньому ОП. Тобто без студентів-споживачів ОП існування ВНЗ не має сенсу.

Студенти – наявні та майбутні – є обов'язковою умовою діяльності ВНЗ, основним замовником та споживачем ОП. Звідси й впливає ризик втрати контингенту ВНЗ, особливо в умовах складної демографічної ситуації в країні.

Основними та єдиними споживачами ОП є студенти ВНЗ. Абітурієнти – це майбутні студенти, тобто ті, хто формує розглянутий вище контингент. Останнім часом проблема нестачі абітурієнтів є однією з найважливіших проблем ВНЗ, причини якої можуть бути різними:

- демографічна ситуація в країні. Особливо ця проблема відчутна для всіх закладів вищої та спеціальної освіти з 2008 р., коли різко зменшилась кількість абітурієнтів, тобто дітей, які народились у кризові 1990 рр. Народжуваність, починаючи з 1990 р., зменшувалась, тому ВНЗ найбільше з-поміж інших сфер послуг залежать від цього впливу;
- політика з боку держави;
- фінансова неспроможність населення в отриманні дорогих ОП;
- більш жорсткі умови вступу до ВНЗ (система ЗНО якості) тощо.

Перелічені вище чинники скоротили кількість абітурієнтів до мінімуму й примушують ВНЗ посилювати конкурентну боротьбу за кожного абітурієнта.

Наслідки зазначеного виду ризику позначаються на всіх напрямках діяльності ВНЗ, перш за все, на фінансовому стані.

На нашу думку, одним із засобів зниження цього виду ризиків, а як наслідок, збільшення попиту студентів на ОП, є двостороння взаємовигідна взаємодія з навчальними закладами різних типів та рівнів підготовки, контингент яких у подальшому може стати контингентом ВНЗ. В умовах системи безперервної багатопрофільної освіти така взаємодія цілком можлива.

Сучасний стан освіти висуває ряд кардинальних, життєвоважливих і актуальних для навчальних закладів напрямів діяльності, таких як створення передумов для стабільного функціонування навчального закладу, зміцнення позицій навчального закладу, відповідального за відтворення національного інтелектуального потенціалу в умовах безперервної освіти.

Реальне впровадження в практику умов безперервної освіти передбачає готовність громадян до здобуття освіти будь-яких рівнів, досягнення якісно нового рівня у вивченні базових навчальних дисциплін, створення умов для задоволення освітніх і професійних потреб та можливостей їхнього вдосконалення шляхом перепідготовки й підвищення кваліфікації [1].

Заклад освіти є головною ланкою системи відтворення суспільного інтелекту, підготовки й перепідготовки кадрів, одержання та поширення нових знань. Залежно від ставлення

до суспільної трансформації, навчальний заклад необхідно розглядати як суб'єкт суспільства, держави й економіки, конкретної галузі та регіону, як складну інтелектуальну систему управління, як центр зосередження колективів і окремих особистостей.

В умовах ринкової економіки навчальний заклад з бюджетної науково-освітньої організації поступово перетворюється на навчально-науковий виробничий і підприємницький комплекс, що здійснює взаємодію з ринково-підприємницькими структурами.

Сучасна безперервна освіта має діяти як єдиний комплекс на основі субординації всіх ланок освіти, взаємозв'язку та координації її установ, що постійно розвивається й надає кожній людині можливість підключитися до освітнього процесу на будь-якому етапі її життя. Це забезпечується, насамперед, послідовністю всіх структурних елементів системи на основі затверджених єдиних освітніх стандартів, взаємним доповненням різних форм навчання. Новий підхід орієнтовано на перспективи розвитку суспільства й виробництва, зближення та взаємопроникнення сфери освіти й сфери професійної діяльності та розглядається як найважливіший фактор й умова розвитку цієї діяльності, підвищення освіченості кожної людини, розвиток її здібностей і задатків, її повноцінної реалізації [2].

Найбільш доцільним при реалізації ідеї безперервної освіти є створення на базі ВНЗ науково-освітнього комплексу, який би реалізовував ідею безперервної багатопрофільної та багатоступеневої освіти.

Розглядаючи безперервну освіту як процес, фахівці акцентують увагу на такій її характерній особливості, як наступність змісту освітньої діяльності.

З позицій навчальних закладів безперервна освіта тлумачиться як наявність мережі освітніх установ, їх взаємодія, що створює освітній простір, здатний задовольнити потреби суспільства й окремого індивіда [5].

Тобто освітній комплекс дає можливість здобуття освіти на різних рівнях підготовки та здійснює єдиний методологічний підхід до розробки моделі спеціаліста. Крім того, освітній комплекс має можливість для забезпечення комплексного підходу до розвитку здібностей кожного окремого споживача ОП.

Освітній комплекс – це така система освіти, яка включає сукупність взаємопов'язаних основних і допоміжних елементів, що сприяють досягненню соціальних та економічних цілей, які дають змогу задовольнити потреби споживача ОП у певних знаннях і навичках.

З наведеного вище видно, що основною характеристикою освітнього комплексу є децентралізована система управління процесами навчання. Освітні комплекси формуються шляхом об'єднання низки навчальних закладів під егідою одного головного,

який володіє необхідною для цього базою. Головний навчальний заклад здійснює ряд функцій з управління взаємодією між навчальними закладами структури.

З практичної точки зору, створення та успішне функціонування освітніх комплексів набуває актуальності в Україні й за її межами. Наведемо приклади створення комплексів на базі навчальних закладів різних освітніх рівнів в Україні та Росії:

- Інтегрований комплекс на базі Харківського гуманітарного університету “Народна українська академія”;
- Навчально-науковий комплекс “Школа – коледж – університет м. Южне” на базі Одеського державного університету ім. І. Мечнікова;
- Навчально-методичний комплекс “Коледж – ВНЗ” на базі Псковського державного педагогічного інституту;
- Навчально-педагогічний комплекс на базі Александрівськ-Сахалінського педагогічного училища – Південносахалінського педагогічного інституту;
- Навчально-науковий комплекс НТУУ “Київський політехнічний інститут” тощо.

Зрозуміло, що навчальні заклади взаємодіючи в межах освітнього комплексу, дають головному навчальному закладу ряд конкурентних переваг у певному освітньому просторі. Формування освітнього комплексу передбачає ефективне управління потоками ресурсів на рівні взаємодії між навчальними закладами комплексу.

Розглянемо більш докладно Науково-освітній комплекс Класичного приватного університету, який було створено у вересні 1998 р. відповідно до наказу Міністерства освіти України від 03.09.1998 р. № 325 як

Навчально-науковий комплекс “ЗІДМУ – ЗТК”. Засновниками комплексу виступили два навчальні заклади: Запорізький інститут державного та муніципального управління та Запорізький торговий коледж.

Навчально-науковий комплекс – регіональний науково-освітній комплекс (НОК) активного навчання та особистісного постійного вдосконалення світогляду ефективно діє в напрямі координації спільної діяльності його засновників та учасників щодо раннього профілювання учнів старшої школи й упровадження ступеневої підготовки фахівців за наскрізними навчальними планами та програмами з використанням сучасних науково обґрунтованих методів активного здобуття знань, розвитку творчих здібностей осіб, які навчаються, їх фізичного й духовного вдосконалення, прищеплення їм прагнення до постійного оновлення знань, розширення світогляду протягом усього життя, розв’язання спільних завдань зі створенням умов для ефективного використання наявного науково-педагогічного потенціалу та матеріально-технічної бази. Це основна мета навчально-наукового комплексу, його місія.

До складу комплексу на сьогодні входять 179 навчальних та наукових закладів Запорізької й інших областей України, серед його учасників 4 наукові заклади та 175 навчальних, а саме: 12 університетів, інститутів і наукових центрів, 20 технікумів та коледжів, 137 загальноосвітніх навчальних закладів і 6 навчальних закладів системи профтехосвіти (рис. 1).

Розглянемо більш детально напрями взаємодії між навчальними закладами в структурі НОК (рис. 2).

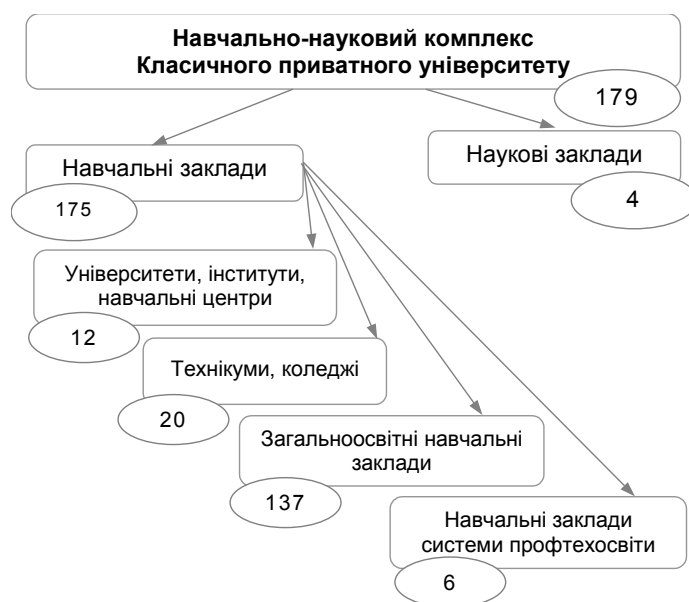


Рис. 1. Структура Науково-освітнього комплексу Класичного приватного університету

Напрями взаємодії між навчальними закладами в системі НОК



Рис. 2. Напрями взаємодії між навчальними закладами в системі НОК

Як видно з рис. 2, робота у межах НОК проводиться системно та залежно від освітнього рівня закладів – членів НОК. По-перше, у напрямі продовження навчання за

своїм напрямом підготовки/спеціальністю для отримання наступного освітньо-кваліфікаційного рівня, як схематично зображено на рис. 3.

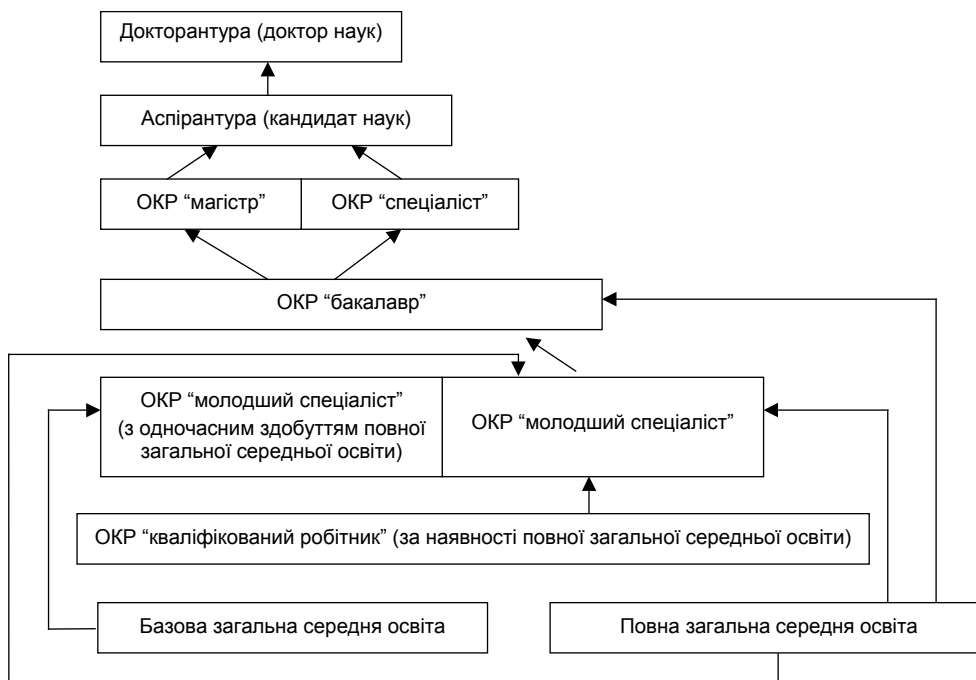


Рис. 3. Можливості продовження навчання в межах НОК КПУ

Рисунок 3 чітко ілюструє ідею ступеневої освіти. Незалежно від освітньо-кваліфікаційного рівня, споживач освітніх послуг може вступити на потрібний саме йому рівень та продовжувати підвищувати свою кваліфікацію, що дасть змогу ВНЗ планувати контингент студентів, а споживачу – зрозуміти та чіткі перспективи на майбутнє. Споживач ОП може продовжити навчання як після закінчення школи (9 або 11 класів), так і після здобуття наступних ОКР. Тут уже вступає в силу взаємодія між навчальними закладами різних рівнів підготовки. Наприклад, до університету вступає випусник Василівського державного аграрного технікуму за спеціальністю “Правознавство” та має намір підвищити свій ОКР, не змінюючи напрямку підготовки. У результаті інтеграції навчальних планів між закладами системи комплексу з мінімальною академічною різницею (безкоштовною) випусник має змогу одразу вступити на третій курс Класичного приватного університету та продовжувати навчання до потрібного йому ОКР зі знижкою в оплаті (як випусник навчального закладу системи НОК). Так само можуть продовжувати навчання за скороченим терміном випусники професійно-технічних училищ, які входять до НОК, шляхом вступу на старші курси Коледжу КПУ відповідно до своєї професії. Для споживачів ОП, які вже мають диплом спеціаліста, є актуальним вступ на ОКР “спеціаліст” (перепідготовку) або “магістр” за власним напрямом підготовки або на спеціальні категорії магістратури.

По-друге, у напрямі передбачено проведення спільної науково-дослідницької роботи, що передбачає участь у семінарах, конференціях, круглих столах, публікації наукових статей на пільгових або безкоштовних умовах; спільну розробку наукових тем залежно від кола наукових інтересів, допомогу в підготовці учнів ЗОНЗ до участі у наукових проектах МАН.

По-третє, проведення профорієнтаційної/просвітницької роботи у навчальних закладах, головною метою якої є роз’яснення учням/студентам їх подальших перспектив у навчанні, їх прав як спеціалістів певного ОКР, допомога з визначенням переваг у майбутній професії, ознайомлення з можливостями продовження навчання до наступного ОКР у межах ступеневої підготовки НОК КПУ (рис. 3). У зв’язку з переходом на електронні носії інформації, якими більш зручно користуватись сучасній молоді, Класичний приватний університет у 2012 р. розпочав роботу зі створення електронного середовища “Школа сучасних знань” для учнів старших класів, що відкриває додаткові можливості:

- розширення та поглиблення знань зі шкільних дисциплін;
- отримання інформації, яка допоможе у визначенні майбутнього напрямку підго-

товки та професійних навичок (тести, поради, консультації експертів);

- додаткова інформація для обдарованих школярів з приводу наукових робіт МАН, всеукраїнських конкурсів та олімпіад.

По-четверте, одним з основних напрямів роботи Науково-освітнього комплексу КПУ є взаємодія з керівниками та викладачами навчальних закладів – членів НОК:

- проведення спільної науково-дослідницької роботи;
- участь у наукових конференціях та науково-методичних семінарах;
- спільні науково-методичні розробки (програми, посібники тощо);
- участь у регіональній програмі “Школа сучасних знань”;
- підвищення кваліфікації (курсова підготовка, отримання другої вищої освіти, стажування, магістратура, аспірантура).

Прикладом можуть стати спеціальності “Педагогіка вищої школи” та “Управління навчальним закладом”, що користуються значною популярністю серед викладачів та керівників освітньої сфери, в якій і знаходиться науково-освітній комплекс. Для цієї категорії споживачів із закладів-членів НОК також надається значна знижка в оплаті за навчання, що робить співробітництво в рамках НОК ще більш взаємовигідним.

По-п’яте, з економічного погляду, всі учасники НОК отримують фінансову вигоду. Для цього запроваджена гнучка система пільг для випускників і співробітників навчальних закладів – членів НОК.

Для осіб, які вступають на перший курс:

- випусникам навчальних закладів НОК надається перевага при зарахуванні за конкурсом сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти;
- надаються знижки в оплаті за навчання розміром від 10% до 35% від вартості навчання.

Для випускників коледжів, технікумів:

- ліквідація академічної різниці в навчальних планах проводиться за рахунок університету;
- зарахування відбувається з наданням пільг в оплаті за навчання розміром від 10% до 50% від вартості навчання.

Стан Науково-освітнього комплексу загалом та динаміка його розвитку свідчать про зміцнення позицій Класичного приватного університету в освітньому просторі нашого регіону й України, розширення зв’язків з іншими навчальними закладами, реалізацію на практиці безперервної ступеневої підготовки.

Розглянемо внесок Науково-освітнього комплексу Класичного приватного університету в загальний прийом абітурієнтів до університету в динаміці, починаючи з першого року існування комплексу (рис. 4, 5).

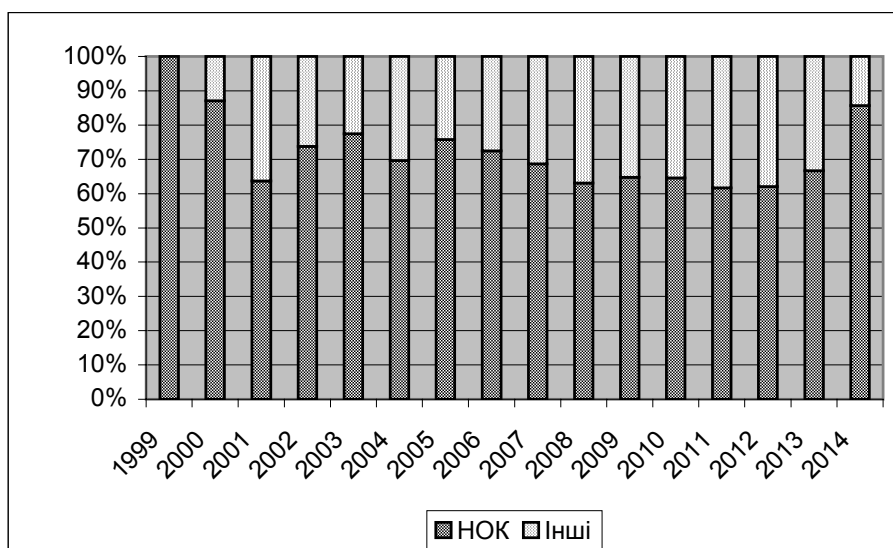


Рис. 4. Внесок НОК у динаміку прийому на старші курси Класичного приватного університету

З гістограми видно, що випускники навчальних закладів – членів Науково-освітнього комплексу значно перевищують 50% від загального набору студентів, які планують продовжити навчання за обраним напрямом підготовки до наступного освітньо-кваліфікаційного

рівня. Дані підтверджують успішну взаємодію комплексу з технікумами/коледжами в напрямі продовження навчання їх випускників у Класичному приватному університеті, підвищує приток абітурієнтів на старші курси, тобто збільшує попит абітурієнтів на ОП КПУ.

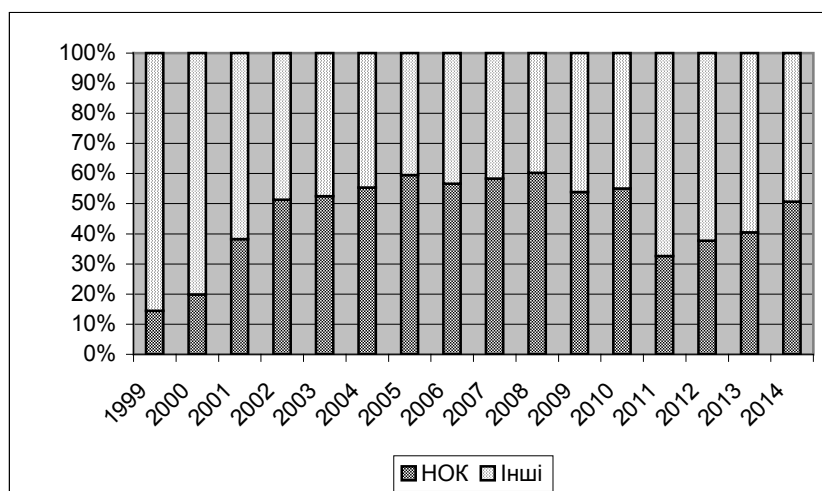


Рис. 5. Внесок НОК у динаміку прийому на перший курс Класичного приватного університету

З рис. 5 також можна зробити висновок, що значний процент випускників навчальних закладів НОК (шкіл) вступають для продовження навчання у Класичний приватний університет, чому сприяє системна робота, описана вище. Запропонована система взаємодії між навчальними закладами комплексу дає змогу збільшити попит абітурієнтів на ОП ВНЗ та суттєво знизити ризики в діяльності закладу.

IV. Висновки

Отже, основна мета НОК – взаємовигідна співпраця з усіма навчальними закладами структури для забезпечення притоку абітурієнтів на різні навчальні рівні: від “молодшого спеціаліста” до “магістра”, “спеціаліста”, перепідготовки. Таким чином, го-

ловний навчальний заклад має змогу управляти та збільшувати приток студентів до ВНЗ, спираючись на кількісні і якісні показники майбутнього студента, а отримувач ОП (майбутній студент), перебуваючи на своїй сходинці ОКР: 1) підвищує свої професійні здібності шляхом участі в наукових та інших заходах КПУ та ставить перед собою завдання, які допомагають йому визначитись з майбутньою професією; 2) отримує пільги в оплаті за навчання, що дає змогу споживачу ОП економити кошти.

Взаємодія навчальних закладів у системі НОК КПУ є важливою для її засновників та учасників, на практиці демонструє ідею реалізації безперервної ступеневої освіти в

Україні; ілюструє, що створення університетських комплексів дає змогу уникнути та суттєво знизити ризик зменшення попиту абітурієнтів на ОП окремого ВНЗ.

Список використаної літератури

1. Дзвінчук Д. І. До стратегії організації безперервної освіти в Україні / Д. І. Дзвінчук // Прикарпатський вісник НТШ. Думка. – 2012. – № 3 (7). – С. 74–85.
2. Жорняк Т. С. Стратегічне моделювання управління безперервною освітою / Т. С. Жорняк // Нові технології навчання (спец. випуск). – Київ, 2009. – С. 89–93.
3. Єлесіна А. А. Аналіз структури діяльності вищого навчального закладу на основі принципу гармонійності / А. А. Єлесіна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 4. – С. 232–235.
4. Єлесіна А. А. Аналіз структури ризиків вищого навчального закладу / А. А. Єлесіна // Наукові записки. Серія: "Економіка": зб. наук. пр. – Острог: НУ "Острозька академія", 2011. – Вип. 4. – С. 142–150.
5. Похресник А. К. Стратегічна роль цілісного освітньо-наукового комплексу / А. К. Похресник // Вища освіта України: теоретичний та науково-методичний часопис. – 2011. – № 4. – С. 30–35.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2014.

Зинченко А. А., Тягушева Е. Г. Взаимодействие в рамках научно-образовательного комплекса как основа увеличения спроса на образовательные услуги

В статье определены причины возникновения риска снижения спроса абитуриентов на образовательные услуги, исследовано внедрение непрерывного многопрофильного образования в Украине, обусловлена необходимость создания Научно-образовательного комплекса как элемента реализации непрерывного ступенчатого образования, построена структура направлений взаимодействия в системе научно-образовательного комплекса вуза с учебными заведениями разных уровней аккредитации, показаны возможности продолжения обучения через систему ступенчатой подготовки в рамках Научно-образовательного комплекса КПУ.

Ключевые слова: образовательная деятельность, вуз, структура, образовательный комплекс, риски, непрерывное образование, обучение студентов, образовательная услуга, учебно-квалификационный уровень.

Zinchenko A., Tyagusheva E. Interaction within the Scientific and Educational Complex as a Basis for Increasing Demand of Students' for Educational Services

The article deals with the loss of students' demand for educational services in university. With the increase in supply and decrease in demand for educational services among students, many universities run the risk of not withstanding the competition with others, to lose some specialties, or even to stop its further existence, they face in their work with the risk of losing the students' demand for educational services. Under such conditions every university faces the problem of developing a management strategy that would allow to minimize the negative impact of this type of risk in the activities of the university.

The article outlines the causes of the risk of the lower demand for educational services among students, the implementation of continuous multistage education in Ukraine is investigated; the necessity of creation of scientific and educational complex, as part of the implementation of continuous education, the structure of interaction in the system of scientific and educational complex of university with schools of the different levels of accreditation is built, the opportunities of the continuing education are shown through speed training within the scientific and educational complex of CPU, the experience through scientific and educational complex in Classic Private University in dynamics and percentage to the total number of applicants during 15 years of complex existence is shown. The system of interaction between institutions of complex that allows students to increase demand for LE universities and significantly to reduce the risks in the work of the institution is proposed in the article.

Key words: educational activities, university, structure, educational complex, the risks, continuing education, students learning, educational services, educational qualification level.

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”
(фахове видання з економічних наук
Наказ МОН від 06.11.2014 р. № 1279)**

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

- Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.
- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (25 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / АТ “УкрСиббанк”

р/р 26001504757200 / ОКПО 19278502 / МФО 351005

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.