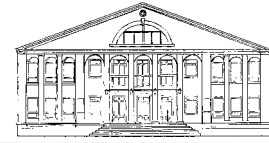


Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2015 р., № 1 (82)



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

В. В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

Л. С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В. М. Даніч, доктор економічних наук, професор

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

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

Т. С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В. Л. 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,
Доктор юридичних наук, професор

В. Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К. С. Салига, доктор економічних наук, доцент

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

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

Л. Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

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

А. М. Турило, доктор економічних наук, професор

О. І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

Відповідальний секретар: **С. В. Белькова**

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

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

Дизайнер обкладинки: **Я. В. Зоська**

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових
видань згідно з 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
24 грудня 2014 р., протокол № 5

Усі права захищені. Повний або частковий передрук
і переклади дозволено лише за згодою автора
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал
“ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО” обов'язкове.

Редакція не завжди поділяє думку автора
і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:

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

Здано до набору 28.11.2014.

Підписано до друку 20.01.2015.

Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 23-15Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

© Класичний приватний університет, 2015

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>Е. Maslennikov</i> IMPROVING ANALYTICAL SUPPORT OF STRATEGIC AND OPERATIONAL PLANNING FINANCIAL STABILITY	4
<i>В. Г. Маргасова</i> ІНКОРПОРАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ МЕНТАЛЬНОСТІ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: ДО МЕТОДОЛОГІЧНОЇ СХЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	9
<i>Ю. І. Паршин</i> ОЦІНКА СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА ПОКАЗНИКАМИ ЕНТРОПІЇ.....	16
<i>І. В. Тараненко</i> РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН	21

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>С. О. Завальнюк</i> ОЦІНКА ФАКТОРІВ РИЗИКУ ТА СТИМУЛІВ ІНВЕСТУВАННЯ РОЗВИТКУ ПЕК	28
<i>Ю. В. Иванова</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ	33
<i>В. Л. Корієв</i> ОСОБЛИВОСТІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ В РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ	37
<i>Ж. П. Лисенко</i> АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ЗА 2008–2014 РР.....	42
<i>А. Г. Олексин</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	48
<i>А. О. Попова</i> СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ В ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОМУ МЕХАНІЗМІ УКРАЇНИ.....	54
<i>О. А. Теряник</i> АНАЛІЗ ВІДПОВІДНОСТІ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	62

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>О. Ю. Попова</i> АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ТА МЕТОДІВ СТИМУЛЮВАННЯ ПОПИТУ НА ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	69
--	----

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>М. В. Болдуєв</i> МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРОБКИ АУДИТОРСЬКИХ ПРОГРАМ З УРАХУВАННЯМ НАДІЙНОСТІ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОРГАНІЗАЦІЇ, ЩО ПЕРЕВІРЯЄТЬСЯ.....	75
<i>А. А. Ващенко</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	82
<i>Л. О. Жилінська, Г. В. Перепадченко</i> ОЦІНКА РІВНЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	88
<i>О. М. Луценко</i> СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ “СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ” ТА ЙОГО ВИДІВ	92
<i>Н. Г. Метеленко</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗБИТКОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ДЕСТРУКТИВНИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	96
<i>Н. М. Павлішина</i> ПОСЕРЕДНИКИ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ	102

<i>М. Г. Пивоваров, О. С. Хижняк</i> ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГОВОЇ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	106
<i>Т. В. Пуліна, О. Е. Нарівський</i> УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ	112
<i>А. Г. Семенов, О. В. Ярошевська, Г. А. Семенова</i> МЕТОДИ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ ДЛЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА	118
<i>І. М. Ушакова-Кирпач</i> ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	126
<i>Л. В. Шитікова</i> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	130
ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА	
<i>О. Ю. Андрущенко</i> СТРАХУВАННЯ ТА ХЕДЖУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТИ ТРАНСФЕРУ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ	134
<i>О. В. Болдусєва</i> ВИКОРИСТАННЯ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ ЯК ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ ІНФРАСТРУКТУРНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ	138
<i>О. В. Валентієва, В. Г. Гноєвий</i> ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ФАКТОРИНГУ У РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	144
<i>Г. В. Васильченко, С. М. Васильченко, Б. М. Стефанишин</i> ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	148
<i>С. О. Давидков</i> ДО ПИТАНЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ	153
<i>О. В. Покатаєва, Ю. В. Віхорт</i> УКРАЇНСЬКИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ПОДАТКОВОГО ІНСТРУМЕНТУ У СФЕРІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	159
<i>С. Ф. Смерічевський, О. І. Клімова</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	165
<i>Г. В. Тельнова</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИЧНЕ НАПОВНЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ	171
<i>А. О. Черкасова</i> ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	175
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА	
<i>О. К. Котко</i> СУТНІСТЬ І ПРИРОДА ПОНЯТТЯ "ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС"	179
<i>А. М. Науменко</i> ВПРОВАДЖЕННЯ РІЗНОВИДІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	184
ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	
<i>І. М. Сачовський</i> ДО ОСОБЛИВОСТЕЙ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА У ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	189
<i>Т. В. Гургула</i> КООПЕРАТИВНИЙ СЕКТОР НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ	195
ДО УВАГИ АВТОРІВ	201

UDC 657.6

E. Maslennikov

Odessa National Polytechnic University

IMPROVING ANALYTICAL SUPPORT OF STRATEGIC AND OPERATIONAL PLANNING FINANCIAL STABILITY

In this article the improvement of analytical support of strategic and operational planning financial stability of the industrial enterprise was investigated. The creation of an integrated accounting system, allowing you to simultaneously accounting (financial and managerial), statistical records and collect marketing information were proposed. The information scheme strategic analysis of financial stability was developed. The mechanism of prediction of the financial statements of the company methods development was proposed. The forward-looking statements based on the results of the prediction can be performed in a larger or more specific form. There was offered collection of different sources about the future financial position of the enterprise, which can significantly increase the reliability of strategic choice.

Key words: financial stability, analytical support, strategic planning, operational planning.

Introduction

Strategic and operational planning enterprise's financial stability is possible only by a well-functioning information system. In a broad sense the information system is a set of information sources and ways of its using. The main elements of the information support system are: documentation, documentation flows, classification and coding of databases, software and maintenance.

For information used at the strategic analysis of financial stability, there is the most important parameter of relevance, its compliance to strategic goals. The value of using information is determined by two main areas: semantic and pragmatic. Semantic direction defines a qualitative assessment of the degree of information reliability, its semantic evaluation. Pragmatic direction determines the timeliness, completeness, usage frequency information with cost information support of economic activities of an industrial enterprise.

Analysis of recent researches and publications

Questions and analytical support of financial stability planning is devoted to the scientific works of domestic and foreign scientists: R.J. Campbell, M. Kotlyar, M. Porter, B. Botinac, A. Bogomolov, G. Savitskaya, A. Oleinikova and others. In this case, the information management of the planning process, the financial stability of the industrial enterprise are not considered with regard to trends, legal developments and crisis performance of individ-

ual sectors of the economy and require further research.

Thus, the aim of the article is to detail the study of theoretical and practical aspects of analytical support of strategic and operational planning financial stability of the industrial enterprise on the basis of existing enterprise information systems.

The main part

Analytical support of financial stability is based on accounting and statistical data. Accounting is a system of continuous reflection of economic tools and business processes. Information accounting system provides the current tactical analytical requires, representing the totality of the organization's sources and its efficiency using. Current analytical requires can have both long-term and short-term character. It depends on the life cycle of products, works and services of the organization.

Long-term information providing is not the same as strategic. First it is associated with time-bound targets and it is not intended to alter the course of financial stability and market behaviour of the organization. Strategic information support is focused on highlighting the most important events to organization leading to the change of the financial stability directions and its forecasting and assessing the potential consequences.

Thus, in strategic information support horizon is limited not so much by the time but by the pace of development of the company and the industry as a whole.

During calculation of financial stability firstly there is the calculation of the breakeven point

(critical revenue, profitability threshold) on value terms [1, p. 588].

The basis of the strategic information system should be customer-oriented strategic data base. The shape and structure of the financial statements are being improved constantly. The new documents, allowing to obtain additional information on the economic situation of the organization are introduced. So there were decoding some articles being not previously disclosed, structure of fixed assets, short-term and long-term financial investments produced were specified, the loans issued for a period of less than and greater than 12 months are shown by individual terms in the balance.

The statement of financial performance (statement of comprehensive income) in more detail than previously represents the income and expenses, actually allows you to compare the results of the reporting period and the results of previous periods. In addition, the rearrangement of individual articles and its blocks creates a more logical picture of the financial situation of the enterprise bringing financial statements to the documents using at international practice [3].

The main element of an accounting information system is the annual financial statements, which is the most important way of communication of the company with the outside world, information is a source of various analytical studies and calculations, serves as a way of implementing advertising strategies, helps to maintain the company's image.

According to the Law of Ukraine "About accounting and financial reporting in Ukraine" financial statements are unified and standardized for all businesses, regardless of its industry sector, occupation and legal form. In reality, for domestic enterprises the dominance of accounting for tax purposes is characterized. Thus a serious obstacle to strategic analysis is the lack of regulations on the methodology of accounting and taxation. It seems appropriate to change the priorities of the existing system of accounting. To do this you need to change the priority of fiscal functions to priority management functions.

Strategic analysis addresses important organizational decisions taken at the top level. For successful implementation it is necessary to identify the main problems, which are the object of strategic analysis. Strategic analysis is applied to those problems which: directly related to the global objectives of the organization; future oriented; severely affected the uncontrollable external factors [4].

There is an information scheme of financial stability strategic analysis of industrial enterprise at the table 1. The information scheme of the strategic analysis is focused at solving problems of efficiency of financial resources conversion to the financial results, accounting the interaction to other kinds of resources and results. This is the main difference between strategic, tactical and operational analysis, the purpose of the last is cost efficiency in the production departments of the organization.

Table 1

Information scheme of financial stability strategic analysis

The area of occurrence	Analytical base of data	Analytic procedure
– Internal governmental economic information – International economic information – Branch information – Scientific and technical information – Information about financial resources	– Trends and projections of national and global development – Development trends of the industry and characteristics of the markets: engineering and technology; goods and services; price, promotion of goods; labour; financial sources. – Analysis of trends in the economy	– Prediction of the external environment – Analysis of industry characteristics – Forecast for the development and evaluation of changes in the types of products, technology, production technology, marketing, financing
Internal information of enterprise	Competition conditions: financial conditions; production and market shares; production power and the level of its download; price ratio, promotion of goods; scientific and technical advantages; principles of form and management practices	Assessment of competition conditions: overview competitors in each group of goods, works, services; comparison strong and weaknesses of competitors; comparison the financial conditions and budget restrictions
Decisions	To formulate a strategy for financial stability of the enterprise	To assess the opportunities, methods and consequences of the implementation financial stability strategy

Solutions associated with new kinds of building materials (what a series of houses we must learn and when) have strategic character. Particular questions arising during the above (for example, how much sources we should to spend on advertising) are referred to tactical character.

In practice all solutions are future-oriented, as the consequences of any choice of analytical felt after some time. To focus on the future was perceived more clearly in the framework of strategic analysis it is necessary to give a clarifying definition.

The future-oriented strategic analysis is referred the solutions focused on such element of financial stability which currently does not exist in total or completely absents or focused on such element which acts in general, but in the future will not exist.

in the strategic analysis, linked to external conditions for financial stability. Before proceeding to the question of the future strategic goals and directions of its achieve we need to understand what social, economic, scientific, technical, legal and political factors affecting the future of the organization.

Otherwise, you can choose the strategy that would be wrong, if the organization is influenced by factors such as economic downturn or changes in the balance of political forces.

External factors considering in the strategic analysis, linked to external conditions for financial stability. Before proceeding to the question of the future strategic goals and directions to achieve them you need to determine which social, economic, scientific, technical, legal, and political factors affect the company's future. Otherwise, you can choose the strategy that would be wrong, if the enterprise is influenced by factors such as economic downturn or changes in the legal regulation.

Thus, the strategic analysis concerns the changes that relate ultimately to the systems of financing, production, social security, under which the company operates. As part of the information security strategic analysis of financial stability, there is a great need the data about enterprises and its associations of various industries. The lack of consolidated materials is not only complicates the search for relevant information, but also the implementation comparison of various indicators of efficiency of functioning of economic subjects in the market. It should be noted that certain steps to this direction have already been taken.

The great importance is the development of prediction the financial statements of the company methods. The prediction statements based on the prediction results can be performed in a larger or more specific form. However, in the latter case, the accuracy of prediction decreases. A number of financial metrics, including earnings, allows for the construction of a mathematical model, which greatly simplifies the forecast and analysis.

Collected from various sources data about the future financial position of the enterprise can significantly increase the reliability of the strategic formulated. The current accounting system does not allow determining the real efficiency of competitive financial investments accounting 35 "Current financial investments" and 14 "Long-term financial investments".

Currently when using journal-order form of accounting transactions in accounts 35, 14 are recorded on the journal-order № 4 and state-

ment № 4.2, as well as on other registers. However, these registers are overloaded of information about accounts 10, 11, 12, 13, 19. The project hopes to create special synthetic and analytical accounting records to reflect the operations on the accounts 14 and 35. It is also advisable to put additional sub-accounts for specific objects in the accounting of financial investments – by type but not by type of elements. In this account register the financial investments made in the territory of Ukraine and abroad are received a reflection.

A separate line should be taken into account transactions of account 14, carried out of joint activities. Register details are adjusted as a result of physical inventory of property.

Using the proposed register will allow you to track the income produced from financial investments. It is expressed in dividends and taxes of valuable papers, gives the opportunity to compare actual and potential gains and losses arising to changes of valuable papers at the market.

Therefore, these areas will improve starting point for strategic analysis of the financial stability of the enterprise from the point of view of its greater specificity. Evaluation and interpretation of accounting and reporting and additional information data, will form the basis of the information support of the process of selecting financial strategies of industrial enterprises based on the use of various methods and techniques of strategic financial analysis. Thus, the possibility of carrying out analytical calculations are closely related to the quantity and quality of data available to the analyst: more detailed and better information material, more varied and solved in the process of financial analysis tasks, the deeper then this analysis. The process of managerial decision-making will fail if the generated enterprise information is not aimed to solving strategic tasks.

The purpose of selecting the financial strategy of the enterprise it is necessary to create an integrated accounting system, allowing you to simultaneously accounting (financial and managerial), statistic account and collect marketing information. It is advisable to establish a new department in the organizational structure responsible for the integration process. You need to harmonize various subsystems of accounting and analysis. The use of a single integrated information system allows panoramic, three-dimensional tracking of the most important aspects of financial and economic activity of the enterprise.

The most important element of the specified unified information system performs marketing data, which include a variety not account information data received by the marketing services and logistics. The term "not account data" means only this information, receive, accumulate and process outside information ac-

counting system. Numerous not account information is the necessary analytical material allows some degree of reliability to assess market conditions and external environment of the enterprise. In addition, marketing data allow us to estimate such categories as the leader and market share, which may not always be marked by the accounting system.

Stability of the information system, its adaptability to market conditions largely determined by the level of development of marketing services in the field of information services. Unfortunately, we have to admit that currently the majority of domestic enterprises such services are not created, so you must create them intensively to develop and improve. Just the specified service will be formed information about customers, suppliers, competition-rents and the market in general. Here information on actual and projected portfolio of orders will be formed. This information, together with information accounting system, designed to meet the needs of the enterprise in all areas of economic activity and all the quantitative and qualitative parameters – from content to design.

In marketing information system circulates a variety of information: information about macroeconomic trends, general market information and other business information.

To information regarding macroeconomic trends are trends of economic and political development of foreign countries, the prospects of economic development of the country, about the planned changes to the current legislation, about the fluctuations in the markets most important types of resources.

General market information in aggregate form includes the following: information about customers, suppliers and competitors in the sector and province, stock information, information on trends in the development of new types of products (works, services), patent information and social market research. Other commercial background information, including private information, plays a second role on marketing information system.

Developed marketing information system includes the following subsystems: internal information, external information, information marketing research. In practice, these subsystems are often viewed as independent of the information system. Internal information includes a set of data, arising from the company in the form of accounting and statistical reporting, operational and current production and scientific-technical information. During receipting this information, marketing information system interacts closely with the information system of accounting and reporting.

The external information system brings together information about the state of the external environment of the enterprise, the market and its infrastructure, the behaviour of custom-

ers and suppliers, competitors' actions, measures of state regulation of market mechanisms, and other information.

For the purpose of marketing information is divided into: background, regulatory, signal and control.

Background information is for informational, auxiliary character, reflects the relatively stable characteristics of marketing and submitted in the form of a system of reference in different directions.

Regulatory information is formed mainly in the manufacturing sector and includes the standards of various elements of production, as well as regulatory legal acts.

Signal information usually occurs during the occurrence of deviations all references between the behaviour of the objects of marketing study and the plan.

Regulatory information intended to identify the causes of deviations in the subsystem signal information for its subsequent elimination through special events.

In addition, there is advisory information with marketing character, which results from the special marketing research or based on the analysis of data presented in periodicals and commercial databases. It contains forecasts of sales, the priorities of choosing target markets and other data.

As a result of the classification of marketing information in relation to its education development distinguish between primary, secondary and derivatives or new marketing data. Marketing service of the company exchanges information flows with other services, including management and accounting. This allows you to close all the information flows in a single integrated information system.

The value of marketing information system is significantly enhanced when it is based on the principles of logistics.

Logistics information system is an essential means of ensuring the integration and coordination of functional subsystems in organization. The structure of marketing logistics information system consists of the following main components: database – stored information of all kinds; bank of methods – a set of methods used in marketing research; bank of models system models for analysis and forecasting; statistical bank information processed data and the estimated model; the ends of the channels of transmission of information management.

Logical information system covers all levels of management. The described structure ensures the effective implementation of the information system of its functions.

Through a logical information system leak internal and external information flows information the following types: between departments, between the logistics department and other consumers, from the external environ-

ment into the logistics centre, in the channel of distribution.

Reviewed marketing information system enables strategic analysis on the following areas: economic potential, strengths and weaknesses, competitors, market, macro system, risk.

During receiving the information, it is reasonable to consider two basic principles: cannot be limited to only one source of information; at least one of the sources of information should be independent.

Conclusions

In the course of accounting and analytical justification of the choice of financial strategy is exposed due to the analysis of all information, both formal and informal nature. Official sources of information are the media, the state statistics bodies and tax authorities with more reliable financial information, private information agencies and services. Informal information is formed by various informal channels. For recording, storing and processing information necessary to select a financial strategy, it is advisable to establish a unified computerized system of accounting and marketing information. Technical and computer software tools are an essential component of accounting and analytical support of the choice of financial strategy of the enterprise.

Technical and computer software, ensuring timely collection and processing of information data, allow the computer mode, modelling of financial-economic activity of the organization and selection strategy using a variety of development scenarios. Using computer technology we can automatically detect the deviations

from plan and implement its analysis to the aim of achieving strategic objectives. It is advisable to establish computer centres with distributed data processing, consisting of a central computer network and a large number of local stations. As a result, it will be possible exception of routine operations in the activities of financial services, which will get the opportunity to focus on key areas of formation of financial strategy of the industrial enterprise.

References

1. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – Київ : Знання, 2004. – 654 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с.
3. Мамонтова Н. А. Умови забезпечення фінансової стійкості підприємств / Н. А. Мамонтова // Фінанси України. – 2000. – № 8. – С. 103–106.
4. Масленников Є. І. Елементи системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства / Є. І. Масленников // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 12/1. – С. 25–28.
5. Масленников Є. І. Концептуальна модель контролінгу в системі управління фінансовою стійкістю промислового підприємства / Є. І. Масленников // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 11/1. – С. 42–45.
6. Котляр М. Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів / М. Л. Котляр // Економіка розвитку. – 2004. – № 3 (31). – С. 86–88.

Стаття надійшла до редакції 18.11.2014.

Масленников Є. І. Удосконалення аналітичної підтримки стратегічного й оперативного планування фінансової стійкості

У статті досліджено аналітичну підтримку стратегічного й оперативного планування фінансової стійкості промислового підприємства. Запропоновано створення інтегрованої системи бухгалтерського обліку, що дає змогу одночасно проводити статистичний облік і збирати маркетингову інформацію. Розроблено інформаційну схему стратегічного аналізу фінансової стійкості. Запропоновано механізм прогнозування фінансової звітності розвитку методів компанії.

Ключові слова: фінансова стійкість, аналітична підтримка, стратегічне планування, оперативне планування.

Масленников Е. И. Усовершенствование аналитической поддержки стратегического и оперативного планирования финансовой устойчивости

В статье исследована аналитическая поддержка стратегического и оперативного планирования финансовой устойчивости промышленного предприятия. Предложено создание интегрированной системы бухгалтерского учета, что позволяет одновременно проводить статистический учет и собирать маркетинговую информацию. Разработана информационная схема стратегического анализа финансовой устойчивости. Предложен механизм прогнозирования финансовой отчетности развития методов компании.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, аналитическая поддержка, стратегическое планирование, оперативное планирование.

УДК 338.24

В. Г. Маргасовакандидат економічних наук, доцент
Чернігівський національний технологічний університет**ІНКОРПОРАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ МЕНТАЛЬНОСТІ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ:
ДО МЕТОДОЛОГІЧНОЇ СХЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

У статті обґрунтовано ментальну структуру забезпечення стійкості економіки до загроз, визначено основні властивості ментальності, оцінено її вплив на становлення економічних інститутів, розкрито структуру та елементи економічної ментальності як неформального інституту системи забезпечення стійкості економіки. Досліджено національну економіку як систему, яка є взаємодією соціально-економічних відносин у суспільстві, інститутів та навколишнього середовища, де існуючі міжсистемні зв'язки посилюють опірність кожної з підсистем, забезпечуючи здатність до самоорганізації всієї системи на основі синергії (більшість економічних систем є ментальними).

Ключові слова: ментальність, стійкість економіки, економічна безпека, економічна ментальність, фактори, які корегують економічну ментальність.

I. Вступ

Розв'язання проблеми забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці і, відповідно, забезпечення високого рівня результативності реалізації певної стратегії – є неможливим без урахування особливого історичного досвіду, культури, специфічних принципів і засобів життєзабезпечення, здобутих кожним суспільством або цивілізацією протягом багатовікового існування. Ці чинники сьогодні визначають рівень ментальності того чи іншого народу.

Економічна безпека як відносно самостійна галузь світоглядних досліджень формується і розвивається за певними правилами в кожного народу, починаючи з географічного фактору та закінчуючи споконвічними есхатологічними уявленнями, а економічна наука, у свою чергу, теоретично розв'язує загальноекономічні проблеми крізь призму національних, тим самим безпосередньо забезпечує універсальний зв'язок економічної науки зі знанням загалом.

Таким чином, відкритою актуальною проблемою сучасної національної економіки є аналіз механізму взаємодії загального характеру економічних процесів і матеріального виробництва з національною парадигмою економічного знання, яка є сьогодні головною складовою економічної політики будь-якої країни. Основу такої парадигми створює власне національно-смісловне поле економічного розвитку, котре будується на традиціях, світорозумінні, історичному досвіді, мові, цінностях та цілях кожного народу, що дає змогу створювати такі зразки економічної культури, які виведуть економіку України й національну методологію життєтворення

на якісно новий світовий рівень функціонування [4].

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у розгляді економічної ментальності як фундаментального поняття, яке узагальнено інтегрує в собі суттєві властивості та безпосередні й опосередковані відносини в сфері соціально-економічної діяльності суспільства та системі забезпечення стійкості економіки України.

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

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

Цілісне концептуальне бачення економічної ментальності в Україні ще не сформоване. Проте О. Бондаренко, В. Ворона, Е. Герасимова, І. Курас, Ю. Пачковський, В. Пилипенко, А. Ручка, Є. Суїменко та інші проводять дослідження в царині соціально-економічної, трудової поведінки суб'єктів суспільних процесів в Україні, зокрема, її підприємницьких характеристик. Ними також звертається увага на недооцінку чинни-

ка ментальності в українських соціально-економічних дослідженнях.

III. Результати

Задля обґрунтування ментальної структури економічної безпеки стійкого розвитку національної економіки необхідно почати з поняття ментальності та історії його виникнення, адже вивчення ментальності економічною наукою базується на теоретичних і практичних напрацюваннях в інших сферах (соціології, психології, історії, філософії та ін.). Так, зокрема, менталітет (ментальність) є системою поглядів, оцінок, норм і уможовінь, що ґрунтується на наявних у цьому суспільстві знаннях і віруваннях і задає разом з домінуючими потребами та архетипами колективного безсвідомого ієрархію цінностей, а отже, й характерні для представників цієї спільності переконання, ідеали, схильності, інтереси та інші соціальні установки, що відрізняють цю спільність від інших [5; 7; 8].

Ця категорія пройшла тривалий шлях еволюції. Загальнотеоретичні аспекти розробки поняття ментальності можна певною мірою знайти у філософа В. Канта ("Критика чистого розуму"), соціолога й філософа Е. Дюркгейма ("Про розподіл суспільної праці"), психолога, антрополога, соціолога, історика Р. Лебона ("Психологія народів і мас"), філософа М. Гайдеггера ("Буття і час"), психологів К. Юнга ("Психологічні типи") і З. Фрейда ("Мойсей і монотеїзм"), соціолога й філософа Е. Фромма ("Втеча від свободи"), філософа, історика й культуролога М. Фуко ("Слова і речі"). У їх працях містяться важливі висновки, які лягли в основу подальших розробок цієї проблеми. Загалом, усі наукові розробки й роботи і на Заході, і в пострадянських країнах умовно розподіляються на три напрями:

1) культурологічний, представники якого розглядають ментальність як сукупність уявлень і поглядів людей, що проживають на одній території і в певну епоху. Ментальність – це колективна свідомість, опосередкована соціальним середовищем;

2) психологічний, згідно з яким менталітет – це система поглядів, оцінок, що розкриваються на індивідуальному рівні і ґрунтуються на існуючих у певному суспільстві

знаннях, традиціях і віруваннях. Важливою рисою менталітету є те, що він задається архетипами колективного несвідомого;

3) соціологічний, у якому ментальність розглядається як історично зумовлені соціальні настрої та установки, що склалися в конкретних умовах. Менталітет визначає досвід і поведінку як індивіда, так і соціальних груп.

Основними властивостями менталітету, характерними для всіх напрямів і такими, що визначають його сутність, є: 1) латентність – прихованість від безпосереднього спостереження; 2) константність – стійкість і відтворюваність у будь-яких умовах, у тому числі й кризових; 3) амбівалентність – двоїстість, суперечливість прояву; 4) взаємопов'язаність і агрегатність – прояв якісної системності характеристик менталітету [6, с. 25–32]. У цій відповідності зазначимо, що у своєму генезисі класичною політекономією (смітіанством) безпосередньо враховано основи моральної філософії, назва якої свідчить про схожості з проблемами ментальності. Подальша історія економічної теорії свідчить, що окремі складові змістовного наповнення ментальності включалися представниками багатьох напрямів і шкіл (переважно гетеродоксії) до предмету економічного дослідження, зазвичай, як важливі концептуальні елементи їх теорій. Так, у XX ст. поняття ментальності активно ввійшло у науковий обіг як філософії, соціальної психології, так і економіки. Щодо економічної теорії, то мова може йти про доцільність оперування поняттям економічної ментальності. При цьому визнаємо, що економічна ментальність впливає на всі сфери життя суспільства. Особливості економічних цінностей і норм поведінки, властиві певною мірою для всіх представників будь-якої етнічної групи, характеризують її національну економічну ментальність. Вплив економічної ментальності на розвиток національної економіки має такий узагальнений вигляд (рис. 1): економічна ментальність (основний неформальний інститут) формується під впливом об'єктивних умов життя нації і визначає характер соціально-економічних норм (формальних інститутів), які, в свою чергу, формують історичну траєкторію соціально-економічного розвитку нації.



Рис. 1. Вплив ментальності на становлення економічних інститутів*

*Джерело: згруповано автором

Щодо структури економічної ментальності – загальноприйнятої концепції не існує. На нашу думку, можна виділити такі структурні рівні її реалізації: а) рівень несвідомого (підсвідомість, колективне несвідоме, транс персональна свідомість); б) рівень свідомого (усвідомлення, рефлексія); в) рівень індивідуальної ментальності, єдність свідомих і несвідомих (підсвідомих, трансперсональних) цінностей; г) рівень ментальності певної соціальної групи, суспільства, єдності загальноприй-

нятих у їх межах норм і настанов. При цьому основними елементами економічної ментальності є, на нашу думку, стереотипи споживання, норми і зразки соціальної взаємодії, організаційні форми господарської життєдіяльності, ціннісно-мотиваційне ставлення до праці й багатства, ступінь сприйняття зарубіжного досвіду (рис. 2).

Таким чином, наведемо уточнені дефініційні значення та визначення окремих економічних понять.

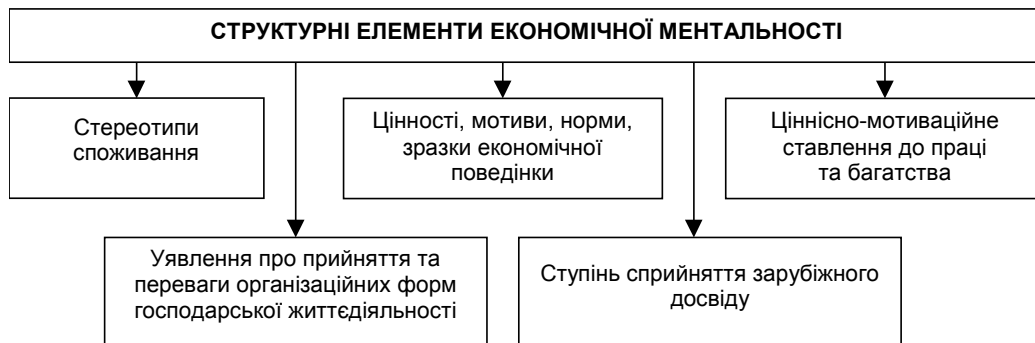


Рис. 2. Структурні елементи економічної ментальності*

*Джерело: систематизовано автором

Стереотипи споживання – уявлення про нормальний споживчий бюджет і бажані тенденції його зміни можуть варіюватися в різних народів у дуже широких межах. Різні стереотипи споживання зумовлюють і різні підходи до виробництва в структурі національної економіки: або більше працювати і більше отримувати, або працювати як можна менше, забезпечуючи стандартні потреби.

Цінності, мотиви, норми, зразки економічної поведінки – люди по-різному відносяться до своїх партнерів з виробничого процесу. Для освіченого сучасника природна думка про те, що люди рівні, що людина цінна не тим, якої вона раси, національності, прізвища тощо, а своїми діловими якостями. Однак на сьогодні спілкування людей як рівного з рівним аж ніяк не є загальноприйнятим, а в доіндустріальних економічних системах дискримінація – поділ людей на “своїх” і “чужих” – взагалі є загальним правилом.

Ціннісно-мотиваційне ставлення до праці та багатства (як до результату праці) – найважливіший компонент господарської культури, який найбільш легко фіксується. Праця може трактуватися і як принизливе заняття, і як єдино можливий шлях самореалізації людини. Так, в одному випадку праця виступає лише як засіб досягнення мети, в іншому ж – як одна з цілей життєдіяльності нормальної людини. Зароблене працюю багатство також може й вітатися, й засуджуватися. Природно, що поклоніння перед багатством або його засудження не можуть не впливати на максимізуючу поведінку індивіда, підстьобуючи його або обмежуючи.

Уявлення про прийняття та переваги організаційних форм господарської життєдіяльності – господарська поведінка людей значною мірою залежить від того, які загальноприйняті стереотипи взаємовідносин суспільства та індивіда. Саме організаційні форми існування господарської культури задають ті форми організації праці, взаємовідносин держави та бізнесу, які визнано нормальними, яких індивід зобов'язаний дотримуватися, якщо не бажає відчувати суспільного осуду. Головним стереотипом організаційних форм є схильність до самостійної, індивідуальної або групової, колективної діяльності. У будь-якому суспільстві зазвичай наявні одночасно і індивідуалістичні, і колективістські цінності, але їх пропорції можуть різнитися.

Ступінь сприйняття зарубіжного досвіду – успіх або провал національного економічного розвитку багато в чому залежить від того, як національна господарська культура реагує на передовий зарубіжний досвід – відторгає його, творчо сприймає або механічно копіює.

Таким чином, економічну ментальність визначають такі ознаки, як історизм та суспільний характер. Їх вплив проявляється в такому: а) економічна ментальність синтезує та акумулює результати попереднього культурного розвитку, його загальноцілізацийні, загальностадійні, етнонаціональні та інші параметри; б) риси ментальності варіюють відповідно до соціально-економічної специфіки його носіїв: їх статусу потреб, інтересів цілей тощо; в) національний хара-

ктер (тип) економічної ментальності зумовлює її широку варіативність (специфічність) для різних етносів, націй, жителів різних країн та регіонів; г) відзначимо вплив на її формування релігійних моральних норм і принципів [3].

Водночас, економічна ментальність України відображає тривалу й трагічну історію нашої держави. Можна виділити, принаймні, чотири групи чинників, які, накладаючи один на одного, сформували сучасну українську економічну ментальність: 1) мобілізаційно-комунальне виробниче середовище – чинник, який діє з початкових моментів розвитку української нації; 2) православна етика – чинник, який надає сильний вплив на розвиток національної культури понад тисячоліття; 3) наздоганяюча модернізація, яка протягом останніх століть змушує українське суспільство перебувати у стані постійної мобілізації; 4) радянський “експеримент”, під впливом якого протягом більше 70 років здійснювалося цілеспрямоване ідеологічне виховання українців.

Поряд із вищезазначеним, економічна ментальність характеризує специфіку свідомості населення, що складається історично й проявляється в єдності свідомих і не-свідомих цінностей, норм і настанов, які відображаються у поведінці населення. Отже, у вузькому сенсі економічна ментальність – це ментальність у пристосуванні до економіки (господарства) як сфери життєдіяльності суспільства, яка реалізується в певних формах та механізмах економічної (господарської) активності людини. У широкому сенсі економічна ментальність є принципово властивістю діяльності людини як соціально-економічного суспільного суб'єкта; це – внутрішня логіка системи дій, вчинків, реакцій людини – суб'єкта господарської активності [1, с. 15]. Відповідно до вищезазначеного, економічними архетипами ментальності є: економічна раціональність, цілераціональність, раціональність ставлення до світу, прагматична мотивація, підприємливість, соціально-економічний індивідуалізм, активність людини як економічного суб'єкта, особлива соціально-психологічна мотивація, готовність і здатність до різних видів ризику, діяльна самосвідомість, прихильність певній діловій моралі та ін. [2; 9; 10]. Зазначені ознаки дають змогу тлумачити економічну ментальність родою властивістю господарської діяльності як складової сутності людського універсуму, а також виходити на конкретні специфічні риси та прояви економічної ментальності (через форми й механізми економічної поведінки людини, через соціально-психологічний та індивідуально-психологічний “портрет” суб'єкта господарської діяльності тощо) при функціонуванні

системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці.

Процес економічних трансформацій у новітній Україні породжує становлення принципово нових особливостей соціально-економічних відносин, сприяє змінам соціально-економічної поведінки людей, які позначаються на їх економічній свідомості та поведінці, зрушенням у процесах розгортання їх економічної ментальності. Поряд з новими рисами економічної поведінки українського соціального суб'єкта мають місце нові риси його економічної ментальності. Суспільну свідомість необхідно адаптувати до радикальних змін соціально-економічної поведінки; здійснити цивілізоване “оброблення” цієї ситуації ментальністю. Відтак, при розгляді цих категорій уявлення щодо забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці як метасистеми стає досить дискусійним. Тут передбачені визначеність зв'язків між елементами, наявність єдиного системоутворювального чинника, цілі, термодинамічна ізолюваність, а отже, математична модель, яка буде включати вимірювану кінцеву кількість входів і виходів. Розглянуті ознаки, на наш погляд, не відображають процес функціонування економіки як системи.

Вважаємо за доцільне визнати таке: якщо застосовувати до економіки категорію “система”, то тільки на достатньо абстрактному рівні, адже не враховано залучення людини як творця, джерела економічних відносин. Стійкість економіки до загроз економічній безпеці – це така структура, яка містить у собі “усвідомлення” зовнішнього світу та має враховувати вплив когнітивних здібностей людини на моделювання економічних систем. Водночас загальна методологія побудови економічних систем, у тому числі й економіки, полягає в їх різноманітності та властивостях, а також у відсутності значущих, достовірних методів аналізу систем такої природи. Виділимо такі ключові групи систем: 1) об'єктивні (первинні) системи: природна система й людина, мета задана ззовні; 2) ментальні системи, створені в результаті цілеспрямованої людської діяльності: політична, соціальна, економічна, система обміну; 3) технічні системи.

Згідно з детермінантами усталеної концептуальної моделі розвитку суспільства сукупність ментальних і технічних систем являє собою системний економічний комплекс, а отже, має враховувати особливості ментальної структури при побудові системи забезпечення економічної безпеки стійкого розвитку національної економіки. Менталітет суспільства є складною системою, що має щонайменше два рівні: зовнішній, вітальний, значною мірою рухливий, пов'язаний безпосередньо з мінливими життєвими обставинами, в тому числі природними, соціа-

льно-економічними, політико-ідеологічними та іншими, і внутрішній – інертний, більш стійкий, що являє собою у певному сенсі “ядро”, яке й коригує ментальні установки, “відновлюючи” їх, довівши до єдиного знаменника, наскільки це можливо, індивідуальні ментальності.

Розглянемо економіку як систему, яка є взаємодією соціально-економічних відносин у суспільстві, інститутів та навколишнього середовища, де наявні міжсистемні зв'язки підсилюють опірність кожної з підсистем, забезпечуючи здатність до самоорганізації всієї системи на основі синергії (рис. 3). Більшість економічних систем є ментальними й повинні враховувати свій потенціал життєзабезпечення. Звідси детальність вивчення особливості ментальності функціонування і розвитку української економіки стикається з низкою методологічних проблем при їх вивченні, а саме:

а) включення у вивчення когнітивної системи людини, здатної до рефлексії;

б) принциповий перехід від редукціонізму до холізму у вивченні ментальних систем (основні ідеї теорії систем групуються на-

вколо вивчення специфіки цілісних властивостей системи, неперетворюваний до властивостей її складових);

в) недостатній рівень розвитку математичного апарату для побудови моделей функціонування і формування системних комплексів;

г) визначення економічного системного комплексу як структури різних підсистем різної природи, елементів з різними багатовимірними параметрами – останнє дає змогу стверджувати, що сучасні математичні інтерпретації сучасних ментальних систем припускають, що вони (системи) є безліччю елементів. Це є суперечливим фактом, адже система не є безліччю, а тільки уявляється нею. Елементи ментальних систем не можуть бути подані як фіксовані частки. Як наслідок – віднесення їх до певної математичної безлічі як саме членування ментальних систем, так і взаємозв'язків між їх елементами, що пов'язано з когнітивними здібностями спостерігача, які носять умовний характер. Відповідно до інтерпретації причинно-наслідкових зв'язків можна отримати абсолютно різні висновки.



Рис. 3. Характеристика економічної ментальності як неформального інституту системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці *

* Джерело: систематизовано автором

Цінності й цілі в системі забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці – це, насамперед, структура тих значень людських навичок, умінь та економічних подій, котра надає смисл суспільному досвіду й знанням, вони вказують орієнтири, зразки, норми, що визначають спрямованість економічних процесів. Вони є символами та ідеями, що виражають і зумов-

люють орієнтацію людей у сфері економічних відносин щодо забезпечення економічної безпеки стійкого розвитку національної економіки, в межах якої практичні дії виробничо-матеріального характеру, знаряддя та засоби праці, виготовлені продукти набувають смисл, розуміються і витлумачуються людьми. Таким чином, економічна ментальність – 1) є суб'єктивною інформацією, тоб-

то внутрішнім і суб'єктивним регулятором поведінки, невіддільним від певного господарюючого суб'єкта; 2) характеризується усіма атрибутивними ознаками неформальних інститутів, оскільки є формою реалізації взаємодій між економічними агентами в системі забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці; імпліцитно містить механізм соціального контролю, який структурує зазначені взаємодії між економічними агентами; є неявною нормативною моделлю поведінки економічних агентів; 3) реалізується в організаційній моделі господарської поведінки агентів та відтворювального циклу, стереотипах заощадження і споживання, ступеня сприйнятливості інституційного середовища до інститутів, що трансформуються або новостворюються, та виступає, відповідно до характеру взаємодії з формальними інститутами, як джерело поступальної макроекономічної динаміки або фактора консервації інституційного середовища поряд із соціально-комунікативними чинниками, вихованням та освітою, визначає економічний образ мислення.

IV. Висновки

Процеси глобалізації та інформатизації економічного простору призвели до становлення глобальної економічної ментальності, що зумовлює процеси уніфікації поведінку агентів системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці. Водночас унікальність українського економічного менталітету є одним із джерел формування стійких неефективних норм, які перешкоджають формуванню і реалізації інноваційно орієнтованої стратегії розвитку національної економіки та інтерналізації негативних екстерналій. Таким чином, економічна ментальність є суттєвим фактором, що визначає успішність реформ, функціонування економічних інститутів та, врешті-решт, системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці. Динаміка неформалізованого інституту – економічної ментальності – задає вектор поведінки агентів цієї системи, даючи їм можливість найбільш ефективно або менш ефективно використовувати наявні ресурси. Звідси, можна також визнати, що економічна ментальність має ознаки інституційної організації (суб'єктивна інформація як внутрішній регулятор поведінки, невіддільний від суб'єкта ринку; соціальна модель взаємодії агентів національної економіки; нормативна модель поведінки, що існує в формі об'єктивної інформації, зовнішнього й незалежного від індивіда фактора), що дає змогу розглядати її як неформальний інститут системи забезпечення

стійкості економіки до загроз економічній безпеці, є “драйвером” або неформалізованим бар'єром процесу модернізації.

Список використаної літератури

1. Бондаренко О. В. Українська економічна ментальність: соціально-філософський аналіз : автореф. дис. ... д-ра філос. наук : “Соціальна філософія та філософія історії” / О. В. Бондаренко. – Київ, 2007. – 32 с.
2. Бурков В. Н. Механизмы функционирования организационных систем / В. Н. Бурков, В. В. Кондратьев. – Москва : Наука, 1981. – 384 с.
3. Гайдай Т. В. Теоретико-методологические основы исследования экономической ментальности: институциональный аспект [Электронный ресурс] / Т. В. Гайдай. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/595/113/1231/Gaidai.pdf>.
4. Герасимова Е. М. Ментальність в структурі цінностей і цілей економічного знання [Електронний ресурс] / Е. М. Герасимова // Мультиверсум. Філософський альманах. – Київ : Центр духовної культури, 2007. – № 62. – Режим доступу: http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_62/Herasyanova.pdf.
5. Кенэ Франсуа, Тюрго Анн Робер Жак, Дюпон де Немур Пьер Самюэль. Физиократы. Избранные экономические произведения / П. Н. Ключин (предисл.); пер. с фр., англ. и нем.; Юбилейн. изд. – Москва : Эксмо, 2008. – 1199 с.
6. Латов Ю. В. Экономическая ментальность как неформальный институт российской экономики / Ю. В. Латов, Н. В. Латова // Постсоветский институционализм. – 2005. – С. 347–374.
7. Никифоров А. Л. Соотношение рациональности и свободы в человеческой деятельности / А. Л. Никифоров // Исторические типы рациональности. – Москва : Институт философии РАН, 1995. – Т. 1. – 298 с.
8. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
9. Тюкин И. Ю. Адаптация в нелинейных динамических системах / И. Ю. Тюкин, В. А. Терехов. – Санкт-Петербург, 2006. – 377 с.
10. Швырев В. С. Рациональность как ценность культуры. Традиция и современность : монография / В. С. Швырев. – Москва : Прогресс-Традиция, 2003. – 176 с.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2014.

Маргасова В. Г. Инкорпорация потенциала ментальности жизнеобеспечения: к методологической схеме исследования устойчивости экономики Украины

В статье обоснована ментальная структура обеспечения устойчивости экономики к угрозам, определены основные свойства ментальности, оценено ее влияние на становление экономических институтов, раскрыта структура и элементы экономической ментальности как неформального института в системе обеспечения устойчивости экономики. Национальная экономика исследована как система, которая является взаимодействием социально-экономических отношений в обществе, институтов и окружающей среды, где существующие межсистемные связи усиливают сопротивляемость каждой из подсистем, обеспечивая способность к самоорганизации всей системы на основе синергии (большинство экономических систем являются ментальными).

Ключевые слова: ментальность, устойчивость экономики, экономическая безопасность, экономическая ментальность, корректирующие экономическую ментальность факторы.

Marhasova V. Incorporation Capacity Mentality Livelihoods: to Methodological Scheme of Study the Stability of the Ukrainian Economy

The article proves the mental structure of the resilience of the economy to threats, defined the basic properties mentality, assessed its influence on the development of economic institutions, revealed the structure and elements of economic mentality as an informal institution in the system of ensuring the sustainability of the economy. Studied national economy as a system, which is the interaction of socio-economic relations in society, institutions and the environment, where the existing interconnection enhance the resistance of each of the subsystems, providing the ability for self-organization of the entire system based on the synergy (most economic systems are mental). economic archetypes mentality are: economic rationality, clericalist, rationality attitude to the world, pragmatic motivation, entrepreneurship, socio-economic individualism, human activity as an economic entity, special socio-psychological motivation, willingness and ability to different types of risk, active self-awareness, commitment to a certain business ethics and others. These features make it possible to interpret the economic mentality of the ancestral property of economic activity as a part of the human nature of the universe, and access to specific features and manifestations of economic mentality (through forms and mechanisms of human economic behaviour, through socio-psychological and individual psychological portrait of an economic entity, and so on) when the system of strategic ensuring of the economy sustainability to the threats to economic safety functioning.

Key words: mentality, economic stability, economic safety, economic mentality, factors that adjust the economic mentality.

ОЦІНКА СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА ПОКАЗНИКАМИ ЕНТРОПІЇ

Запропоновано використання ентропійного підходу до оцінювання повноти економічної інформації та стану економічної системи. Розроблено методику оцінювання стану економічної системи національного господарства. В основу методики покладено кількісне визначення рівня упорядкованості складної економічної системи та її підсистем. Проведено дослідження основних кластерів національного господарства за видами економічної діяльності з визначенням рівня їх упорядкованості. Сформовано основу прийняття рішень щодо забезпечення сталого економічного розвитку.

Ключові слова: ентропійний підхід, економічна система, стан системи, стабільність функціонування.

I. Вступ

У сучасних умовах економічної глобалізації значну увагу приділено проблемі сталого розвитку національної економіки. Особливе місце посідають питання щодо визначення умов забезпечення сталого економічного розвитку та прогнозування можливих траєкторій розвитку економіки як основи прийняття обґрунтованих стратегічних рішень. Проблему ускладнено тим, що на сьогодні розвиток економіки здійснюється під стохастичним впливом багатьох факторів, результатом дії яких можна спостерігати суттєві нерівномірності розвитку економічних систем різних рівнів: окремих країн, регіонів та галузей економіки.

Необхідно зазначити, що сталий розвиток національної економіки як складної системи залежить від підтримки оптимальних пропорцій між усіма її складовими підсистемами. Для цього економіка держави повинна мати відповідні механізми обґрунтованого прийняття рішень і цілеспрямованого регулювання. Однак ускладнення структури економічних систем, неповнота інформації про стан цих систем та, як наслідок, невизначеність їх стану, а також механізмів взаємодії складових створюють додаткові передумови неефективного прийняття рішень на різних рівнях управління.

У зв'язку з цим, проблемі невизначеності приділено значну увагу. Зарубіжні й українські вчені пропонують різні підходи, враховуючи безліч чинників за відповідними групами показників [3; 5; 6; 8; 9]. Однак найбільш ефективним підходом, за допомогою якого можна дійсно визначити ступінь невизначеності інформації, є ентропійний підхід. Вчені використовують ентропію для дослідження складних технічних систем, біосистем та економічних систем [2; 5; 7; 8; 10; 11].

Враховуючи значні досягнення вчених, актуальною залишається проблема комплексного дослідження національного господарства як складної економічної системи з метою оцінювання неповноти інформації та невизначеності стану системи взагалі, що є безумовно важливим аспектом, на який необхідно зауважити в процесі формування стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення сталого економічного розвитку.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в розробці методики оцінювання стану економічної системи національного господарства з визначенням рівня її упорядкованості як основи формування рішень щодо забезпечення сталого економічного розвитку.

III. Результати

З погляду інформатики ентропія – це ступінь неповноти, невизначеності, при цьому ентропію розглядають як функцію стану, а отже, будь-якому стану можна надати цілком певне значення ентропії [2; 7; 10]. Вважаємо доцільним використання “шеннонівського” поняття ентропії як кількісної міри економічної інформації, за допомогою якої можна довести ступінь упорядкованості складної економічної системи національного господарства.

Для визначення міри корисної (потрібної) інформації Клод Шеннон ще у 1948 р. встановив взаємозв'язок між двома поняттями – інформацією та ентропією [10], та запропонував використання ентропії для оцінювання інформаційних процесів. Для розрахунку ентропії К. Шеннон запропонував використовувати таку формулу

$$H = -\sum p_i \log_2 p_i, \quad (1)$$

де p_i – ймовірність елементів системи ($p_i = \overline{1, n}$).

Виходячи з принципу системності та враховуючи властивість невизначеності економічних систем, розроблено методику оцінювання стану економічної системи націона-

льного господарства (рис. 1). В основу методики покладено кількісне визначення рівня упорядкованості складної економічної системи та її складових.

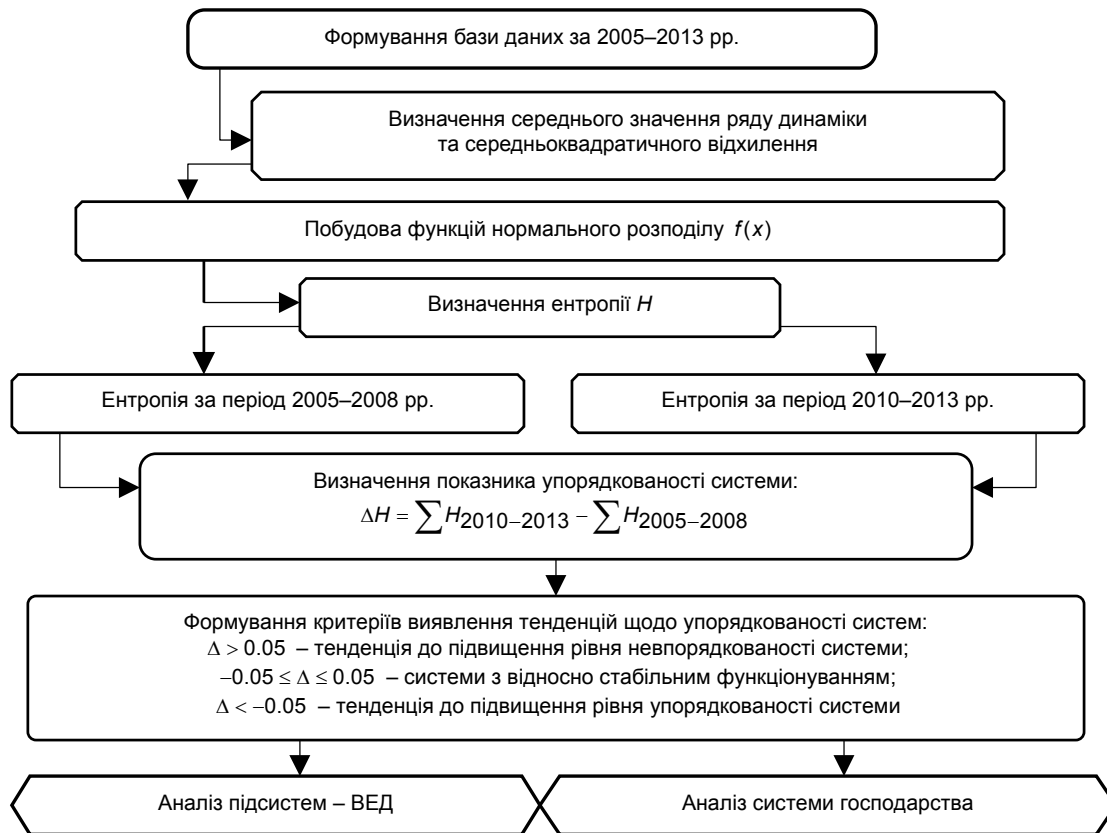


Рис. 1. Методика оцінювання стану економічної системи національного господарства з визначенням рівня її упорядкованості

Відповідно до розробленої методики була сформована інформаційна база даних за період 2005–2013 рр. [4] за основними кластерами – видами економічної діяльності національного господарства за такими показниками: випуск товарів та послуг, оплата праці найманих працівників та споживання основного капіталу.

За кожним показником розраховані середні значення x_{cp} кожного динамічного ряду та розраховані середні квадратичні (стандартні) відхилення динамічного ряду [1]:

$$\sigma = S = \sqrt{\frac{\sum (x_i - x_{cp})^2}{n}}, \quad (2)$$

де x_i – значення показника, що досліджується за i -ий період часу.

Подальші дослідження ґрунтуються на гіпотетичному припущенні, що якісні показники, а також показники, за допомогою яких здійснюється оцінювання функціонування системи, відповідають нормальному розподілу.

Враховуючи гіпотетичне припущення, розраховуємо функцію щільності ймовірності нормального розподілу [1]:

$$f(x) = \frac{1}{S\sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\left(\frac{x_i - x_{cp}}{\sigma}\right)^2 / 2}. \quad (3)$$

Розглянемо ймовірність $P_i = f(x_i)$ як чисельну міру можливості здійснення певної події, а невизначеність – як стан відсутності інформації щодо розуміння події, її наслідків або ймовірності.

Виконано кількісні розрахунки ентропії за кожним видом економічної діяльності за певні періоди часу (табл. 1).

В основу визначення показника упорядкованості економічної системи покладено ідею встановлення тенденцій у кількісних змінах ентропії системи за визначений період часу. Враховуючи концептуальні положення ентропійного підходу [7; 10], зазначимо, що будь-яка система, або її підсистема (складовий елемент) буде входити до упорядкованого стану у разі зниження ентропії.

Основні види економічної діяльності (КВЕД – 2013)

№	Секція	Вид економічної діяльності	Ентропія	
			$\sum H_{2005-2008}$	$\sum H_{2010-2013}$
1	A	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2,035	1,858
2	B	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	1,927	1,888
3	C	Переробна промисловість	1,867	1,926
4	D	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	1,929	1,861
5	E	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	1,919	1,872
6	F	Будівництво	1,997	1,734
7	G	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1,890	1,883
8	H	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,856	1,914
9	J	Інформація та телекомунікації	1,803	1,978
10	K	Фінансова та страхова діяльність	1,723	2,057
11	L	Операції з нерухомим майном	1,850	1,882
12	M	Професійна, наукова та технічна діяльність	1,918	1,796
13	N	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1,835	1,922
14	O	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	1,846	1,899
15	P	Освіта	1,879	1,892
16	Q	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,872	1,912
17	R	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2,037	1,672
18	S	Надання інших видів послуг	2,010	1,780

Показник упорядкованості економічної системи будемо визначати таким чином:

$$\Delta H = \sum H_{2010-2013} - \sum H_{2005-2008}, \quad (4)$$

де $\sum H_{2005-2008}$, $\sum H_{2010-2013}$ – сумарні значення ентропії системи, що досліджується за період 2005–2008 рр. та 2010–2013 рр. відповідно.

При визначенні рівня упорядкованості економічної системи національного господарства період часу був розподілений на два однакові періоди, проте, на нашу думку, дослідження щодо встановлення зміни ентропії системи можуть бути проведені при розподіленні періоду дослідження на іншу кількість періодів за умов рівних часових інтервалів.

Сформовані критерії виявлення позитивних і негативних змін у розвитку та функціонуванні економічної системи національного

господарства та її підсистем, а саме за умов незначних відхилень: $-0.05 \leq \Delta H \leq 0.05$, маємо констатувати відносну стабільність у функціонуванні економічної системи. За інших, більш суттєвих змін, маємо таке:

- за умов зростання ентропії $\Delta H > 0.05$ маємо констатувати тенденцію до підвищення рівня неупорядкованості системи;
- за умов зниження ентропії $\Delta H < -0.05$ маємо тенденцію до підвищення рівня упорядкованості системи.

За результатами розрахунків показників ентропії та визначення рівня упорядкованості виконано угруповання видів економічної діяльності (ВЕД) за даними випуску товарів та послуг, оплати праці найманих працівників та споживання основного капіталу (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика стану економічної системи національного господарства за визначеним рівнем упорядкованості

Підсистеми (ВЕД) з підвищенням рівня упорядкованості	Підсистеми (ВЕД) з відносно стабільним рівнем функціонування	Підсистеми (ВЕД) з підвищенням рівня неупорядкованості
<i>за даними випуску товарів та послуг</i>		
A, D, F, M, R, S	B, E, G, L, O, P, Q	C, H, J, K, N
<i>за даними споживання основного капіталу</i>		
A, B, E, G, M, N, O, R, S	C, H, K, Q	F, J, L, P
<i>за даними оплати праці найманих працівників</i>		
A, G, L, M, N, R, S	B, C, H, J, P, Q	D, E, F, K, O

За результатами досліджень маємо констатувати, що такі секції національного господарства – A, M, R, S за дослідженими показниками характеризуються як системи з підвищенням рівня упорядкованості. Стійку тенденцію зі станом відносно стабільного рівня функціонування має секція Q.

Дослідження, проведені на рівні показників національної економіки, свідчать, що національне господарство як система має тенденції до значного підвищення неупорядкованості за останні роки. Зведені розрахунки показують, що з підвищенням неупорядкованості група ВЕД займає значну долю

(45,4% випуску товарів та послуг за даними 2013 р.), що суттєво впливає на загальний

стан економічної системи національного господарства (рис. 2).

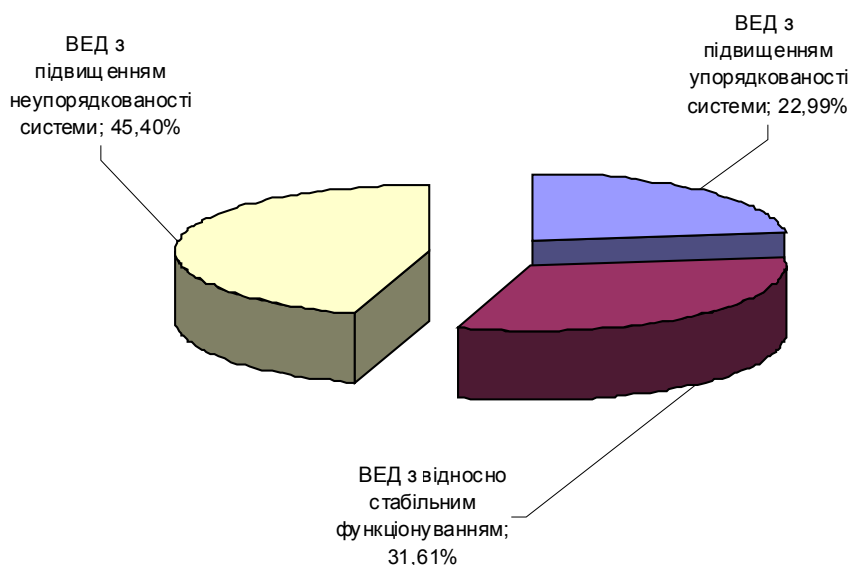


Рис. 2. Випуск товарів та послуг за кожною групою видів економічної діяльності (за даними 2013 р.)

Необхідно зазначити, що визначені тенденції в окремих секторах економіки негативно впливають на стан національного господарства загалом. При розробці програм стратегічного розвитку держави необхідно передбачати можливість поступового усунення таких негативних тенденцій, використовуючи різні механізми, інструменти та прийоми.

IV. Висновки

За результатами проведених досліджень запропоновано використання ентропійного підходу та розроблено методику оцінювання стану економічної системи національного господарства з визначенням рівня упорядкованості складових підсистем за видами економічної діяльності, що дало змогу визначити тенденції у розвитку та сформувати основу обґрунтування стратегічних рішень.

Подальші дослідження спрямовані на розробку економічного механізму формування стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення сталого економічного розвитку національного господарства.

Список використаної літератури

1. Бережная Е. В. Математические методы моделирования экономических систем : учеб. пособ. / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – Москва : Финансы и статистика, – 2006. – 432 с.
2. Волькенштейн М. В. Энтропия и информация / М. В. Волькенштейн. – Москва : Наука, 1986. – 192 с.
3. Зимин В. Дисбаланс на рынке труда – серьезная проблема [Электронный ресурс] / В. Зимин // Независимое инфор-

мационное агентство – Хакасия. – Режим доступа: <http://www.19rus.ru/more.php?UID=48792>.

4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Современные подходы к моделированию сложных социально-экономических систем / под ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Харьков : ФЛП Александрова К. М. : ИНЖЭК, 2011. – 280 с.
6. Хейфец Б. А. Глобальные дисбалансы и реформа мировой валютно-финансовой системы / Б. А. Хейфец // Деньги и кредит. – 2012. – № 7. – С. 48–56.
7. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике / К. Шеннон. – Москва : Из-во иностранной литературы, 1963. – 827 с.
8. Harvey S. Perloff. Issues in Urban Economics / Harvey S. Perloff. – Lowdon Wingo Jr. Taylor & Francis, 2010. – 668 p.
9. Richardson H.W. Regional growth theory / H.W. Richardson. – London : MacMillan, 1973.
10. Shannon C. Mathematical theory of communication / C. Shannon // Bell System Techn J., 27. – 1948. – № 3. – P. 379–423; № 4. – P. 623–656.
11. Theil H. Economics and information theory / H. Theil. – Amsterdam : North-Holland, 1967. – 488 p.

Стаття надійшла до редакції 07.11.2014.

Паршин Ю. И. Оценка состояния экономической системы национального хозяйства по показателям энтропии

Для оценки полноты экономической информации и состояния экономической системы предложено использование энтропийного подхода. Разработана методика оценки состояния экономической системы национального хозяйства. В основу методики положено количественное определение уровня упорядоченности сложной экономической системы и ее подсистем. Проведены исследования основных кластеров национального хозяйства по видам экономической деятельности с определением уровня их упорядоченности. Сформирована основа принятия решений по обеспечению устойчивого экономического развития.

Ключевые слова: экономическая система, энтропийный подход, энтропия системы, стабильность функционирования.

Parshin Ju. Estimation of the Economic System State of National Economy by Entropy Indices

The problem of steady development of national economy in the currently economic globalization is of great importance. Many scientists spare the considerable attention to these problem. Economy development is happening under the stochastic influence of many factors. It is possible to look after the structure complication of economic systems as the result of these actions. At the strategic decision making the degree of information incompleteness and degree of the non-definiteness state of economic systems must be taken into account.

The use of entropy approach to the estimation of incompleteness of economic information and non-definiteness state of economic system has been offered. System entropy of national economy as the function of its state has been considered. The method for estimation of the economic system state of national economy has been developed. The quantitative determination of definiteness level of the difficult economic system and its subsystems in basis of these method has been fixed. The types of economic activity as the component subsystems of national economy have been considered. Informative database for period 2005–2013 taking into account the following indices: goods and services output, hired workers labour payment and the fixed assets has been formed.

The idea of quantitative changes determination of system entropy for separate period of time in basis of the definiteness index of economic system has been fixed. The result about the definiteness of economic system taking into account conceptual positions of entropy approach has been given. Some systems or its subsystems will be in the well-organized state or in the definiteness state in the case of entropy decline. The criteria for the exposure of positive and negative changes in the economic system development of national economy and its subsystems have been formed. At the terms of entropy decline we can speak about the tendency to the increase of definiteness of the systems. The terms of insignificant rejections correspond the relative stability in functioning of the economic system. Researches of basic clusters of national economy taking into account the types of economic activity with determination of their definiteness level have been conducted. The sectors of national economy by the relatively stable functioning, sectors by the entropy increase and entropy decline have been established. The increase of entropy at the level of national economy has been set.

Basis of decision making for providing of steady economic development has been formed.

Key words: economic system, entropy approach, entropy of system, stability of functioning.

УДК 339.137.2.001.76

І. В. Тараненкодоктор економічних наук, доцент
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля**РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН**

Статтю присвячено дослідженню впливу національного інноваційного потенціалу на конкурентоспроможність країн. Розкрито сутність і зміст інноваційної конкурентоспроможності. Інноваційну конкурентоспроможність країни визначено через міру впливу інноваційного потенціалу на порівняльну здатність забезпечувати досягнення стратегічних цілей економічного розвитку й підвищення добробуту. Запропоновано маркетингову модель національного інноваційного потенціалу країни, в основу якої покладено механізм формування і задоволення попиту на інновації.

Ключові слова: інноваційний потенціал, конкурентоспроможність, модель, фактори конкурентоспроможності, національна інноваційна система.

I. Вступ

Світова фінансово-економічна криза продемонструвала нерівномірне розгортання інноваційних і глобалізаційних процесів стосовно окремих країн та підсистем світового господарства й підтвердила індивідуальний вплив інноваційних факторів на конкурентоспроможність країн, які перебувають на різних стадіях конкуренції, характеризуються специфічними моделями економічного розвитку та різною мірою інтегровані в глобалізаційні процеси. У сучасних умовах інноваційна конкурентоспроможність країн визначається, по-перше, характером зв'язків між процесами інноваційного розвитку та глобалізації, по-друге, – рівнем національного інноваційного потенціалу.

Інноваційний потенціал здійснює величезний вплив на умови відтворення національної економіки, що дає змогу розглядати його як визначальну характеристику економічної моделі країни. Підходи до розкриття змісту національного інноваційного потенціалу ґрунтуються на загальному розумінні потенціалу як сукупності ресурсів та здатностей, що дають змогу виконувати певну діяльність [1, с. 101; 2, с. 57]. Слід погодитися з науковцями, які тлумачать інноваційний потенціал, враховуючи як ресурсне забезпечення, так і можливості використання інноваційних ресурсів, та визначають зміст інноваційного потенціалу через його цільову спрямованість не тільки на реалізацію інноваційної діяльності, а й на задоволення нових потреб суспільства [1, с. 101]. Слушною є думка, згідно з якою інноваційний потенціал включає результативну складову – заявки на патенти, зареєстровані торговельні марки, створені нові технології та кінцеві продукти [3, с. 224], та дає змогу оцінити

здатність до ефективного використання інноваційних ресурсів.

Проблемі національного інноваційного потенціалу в контексті впливу на конкурентоспроможність країн присвячено низку фундаментальних праць М. Портера, С. Стерна, Дж. Фурмана, Я. Фагерберга та ін. [5; 10; 11]. Результатом ефективного використання інноваційного потенціалу країни є економічне зростання, якість життя населення, високі рівень конкурентоспроможності.

Водночас сучасні тенденції інноваційно-глобалізаційної динаміки зумовили зміну моделі національного інноваційного потенціалу в контексті його впливу на конкурентоспроможність країн. Саме тому виникає потреба в поглибленому обґрунтуванні сутності та змісту інноваційної конкурентоспроможності та в адаптації моделей національного інноваційного потенціалу, що існують на сьогодні, до нових умов глобального середовища.

II. Постановка завдання

Метою статті є адаптація моделі національного інноваційного потенціалу до нових умов глобального конкурентного середовища в контексті формування інноваційної конкурентоспроможності країн.

III. Результати

Формування конкурентоспроможності країни здійснюється під впливом множини чинників з різною природою та механізмами дії. Відповідно до змістового типу визначальних чинників конкурентоспроможності та конкурентних переваг утворюються моделі економічного розвитку країн і змістові типи конкурентоспроможності. Слід зазначити, що під *змістовим типом* розуміють групу ознак, однорідних за природою та змістом і відповідно – групу об'єктів, які характеризуються такими ознаками.

М. Портер розкриває стадії конкуренції, які проходять країни на шляху від ресурсної

до інноваційної економіки, та притаманні їм моделі глобальної конкурентоспроможності, засновані на факторах виробництва (природні ресурси, дешева робоча сила), інвестиціях (інвестиційні можливості, зарубіжні технології, інфраструктура) та інноваціях (розробка найсучасніших технологій, розвиток інноваційних кластерів) [9, с. 38]. На основі концептуального підходу М. Портера експерти Всесвітнього економічного форуму наводять три моделі економічного розвитку країн: 1. Економіки, керовані базовими факторами: інститути; інфраструктура; макроекономічна стабільність; охорона здоров'я та початкова освіта. 2. Економіки, керовані факторами ефективності: вища освіта та професійна підготовка; ефективність товарних ринків; ефективність ринку праці; розвиненість фінансових ринків; технологічна готовність; розмір ринку. 3. Економіки, керовані інноваційними факторами: розвиненість бізнесу; інновації [12, с. 8].

Таким чином, *змістовий тип конкурентоспроможності будь-якого економічного суб'єкта визначається змістовим типом факторів конкурентоспроможності та конкурентних переваг*. Ступінь впливу тих або інших факторів на формування конкурентних переваг дає змогу визначити *відповідність конкурентоспроможності суб'єкта певному змістовому типу*. В умовах, коли конкурентні переваги формуються на основі або з використанням інноваційних методів,

продуктів, технологій, йдеться про змістовий тип конкурентоспроможності – *інноваційну конкурентоспроможність*.

У сфері конкурентних відносин під впливом глобалізації виникає суперечність між загостренням суперництва, з одного боку, та підвищенням ролі інтегративних форм конкурентної поведінки в умовах інноваційного розвитку – з іншого, що стає однією із суттєвих суперечностей сучасної глобалізованої економіки. Інноваційна конкуренція містить можливості пом'якшення зазначеної суперечності, пов'язані з формуванням інноваційної конкурентоспроможності суб'єктів глобальної економіки (рис. 1).

Інноваційна конкуренція, до якої органічно вбудована модель інтегративної конкурентної поведінки, зумовлює утворення *двох взаємопов'язаних груп конкурентних переваг – інноваційних та інтеграційних*, які діють із синергетичним ефектом та стають визначальним фактором забезпечення інноваційної конкурентоспроможності [4, с. 145].

Інноваційні конкурентні переваги виникають внаслідок зусиль з боку внутрішніх компонентів системи стосовно створення і впровадження в практику результатів інтелектуальної діяльності. Джерелом інтеграційних переваг є взаємодії системи та/або її підсистем із зовнішнім середовищем, а також зв'язки і взаємодії компонентів усередині системи.



Рис. 1. Формування інноваційної конкурентоспроможності на основі інноваційних та інтеграційних конкурентних переваг

Поширення нових моделей взаємодії призводить до активізації інтеграційних процесів, інтенсифікації дифузії інновацій та трансферу технологій, що поступово усуває різницю між внутрішніми й зовнішніми джерелами інноваційної конкурентоспроможності та зумовлює формування інтеграційно-інноваційних конкурентних переваг.

Інноваційна конкурентоспроможність має розглядатися як результат інноваційної конкуренції, змістовий тип конкурентоспроможності економічних суб'єктів в умовах глоба-

лізаційно-інноваційної стадії постіндустріального розвитку. Звідси визначення інноваційної конкурентоспроможності країни як інтегральної відносної властивості, зумовленої синергетичною взаємодією інноваційно-інтеграційних конкурентних переваг, яка виявляється у змагальній взаємодії з учасниками міжнародного конкурентного простору і полягає в здатності забезпечувати через дію інноваційних факторів постійне самовідтворення національної економічної системи на більш високому техні-

ко-технологічному рівні, досягнення цілей національного добробуту, сталого розвитку, національної безпеки, збалансованої інтеграції в глобальну економічну систему при збереженні (посиленні) гео економічних позицій країни.

У сучасних умовах глобалізації модель стадій конкуренції М. Портера потребує модифікації, за якої всі країни, незалежно від стадії розвитку, обов'язково мають впроваджувати елементи інноваційної моделі конкурентоспроможності (рис. 2).

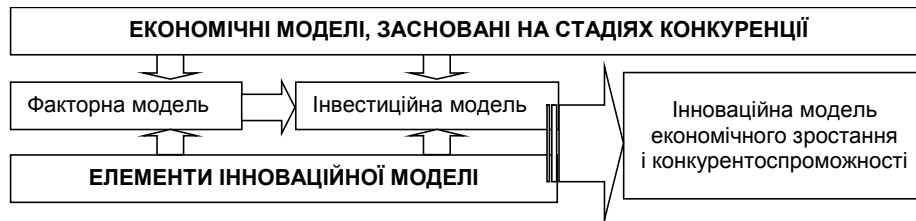


Рис. 2. Модифікація моделей конкурентоспроможності країн

Інший шлях веде до консервації застарілих механізмів господарювання, гальмування розвитку, скорочення глобальної конкурентоспроможності країни, а в довгостроковій перспективі – до відсталості та втрати конкурентних позицій у гео економічному просторі.

Інноваційна конкуренція перетворюється з однієї з послідовних стадій конкурентного розвитку країн на безальтернативну форму конкуренції, елементи якої різною мірою доповнюють факторну й інвестиційну стадії та генерують інноваційну модель економічного зростання і конкурентоспроможності. Водночас частка і роль елементів інноваційної моделі в загальній економічній моделі країни та, відповідно, ступінь впливу інноваційних факторів на формування конкурен-

тних переваг і на конкурентоспроможність визначають рівень інноваційної конкурентоспроможності країни.

Виявлено лінійну залежність між конкурентоспроможністю країн Y , виражену через Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (WEF) та інноваційним X_1 і глобалізаційним X_2 факторами за допомогою регресійного аналізу, виконаного на вибірці чисельністю 108 країн. Використано значення Індексу конкурентоспроможності WEF за 2012 р. [12, с. 14–15], Глобального індексу інновацій INSEAD 2012 [7] (далі – Індекс інновацій INSEAD) та Індексу глобалізації KOF 2012 [8]. Згідно з даними підсумкової та регресійної статистики, наведеними в табл. 1, обидві незалежні змінні є статистично значущими.

Таблиця 1

**Підсумкова та регресійна статистики
для залежної змінної Y – Індекс глобальної конкурентоспроможності WEF**

Змінні N=132	Бета	Ст. пом. Бета	B	Ст. пом. B	t (129)	p-рівень*
Вільний член			2,425420	0,123047	19,71126	0,000000
X_1 Індекс інновацій INSEAD	0,678875	0,072072	0,036423	0,003867	9,41944	0,000000
X_2 Індекс глобалізації KOF	0,160853	0,072072	0,006894	0,003089	2,23185	0,027350
Показники статистики			Value			
Multiple R			0,8519			
Multiple R ²			0,7258			
Adjusted R ²			0,7215			
F (2,129)			170,7285			
p			0,0000			
Std. Err. of Estimate			0,3324			

*p<0,05

Побудовано рівняння множинної регресії:

$$Y = 2,425420 + 0,036423X_1 + 0,006894X_2.$$

Беручи до уваги те, що йдеться не про функціональну (математично точну), а статистичну залежність, наведені співвідношення розкривають загальну тенденцію на рівні глобальної

економіки. Зростання конкурентоспроможності відбувається насамперед для країн, які підвищують рівень глобалізації на основі інновацій (інтенсивна глобалізація). Водночас екстенсивна глобалізація, не пов'язана з інноваційними процесами, може здійснювати негативний вплив на підвищення конкурентоспроможності.

Залежність Індексу глобальної конкурентоспроможності від Глобального індексу інновацій, виявлений за допомогою регресійного аналізу, підтверджує стратегічну роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності. Водночас сила та механізми впливу інноваційних факторів на конкурентоспроможність визначаються якісними й кількісними характеристиками національного інноваційного потенціалу.

Інноваційний потенціал становить ядро економічного зростання і загального економічного потенціалу підприємства, регіону, країни, та органічно входить до функціональних потенціалів – виробничого, фінансового, трудового, маркетингового та ін. Кожен з функціональних потенціалів тією або іншою мірою забезпечує інноваційну компоненту економічного потенціалу. Співвідношення інноваційних

і традиційних елементів економічного потенціалу визначає тип економічної моделі, характер та перспективи розвитку, рівень конкурентоспроможності економічної системи.

М. Портер розкриває зміст національного інноваційного потенціалу (англ. *national innovative capacity*) як здатності “генерувати потік комерційно релевантних інновацій, обумовленої фундаментальними характеристиками інноваційного середовища” [11, с. 1]. Так, національний інноваційний потенціал визначають чотири узагальнені складові, які відображають рівень сприяння інноваційній діяльності національних компаній у глобальному середовищі країни: загальна національна інноваційна інфраструктура; кластерні умови; інноваційна орієнтованість компаній; якість зв’язків між зазначеними компонентами системи (рис. 3).

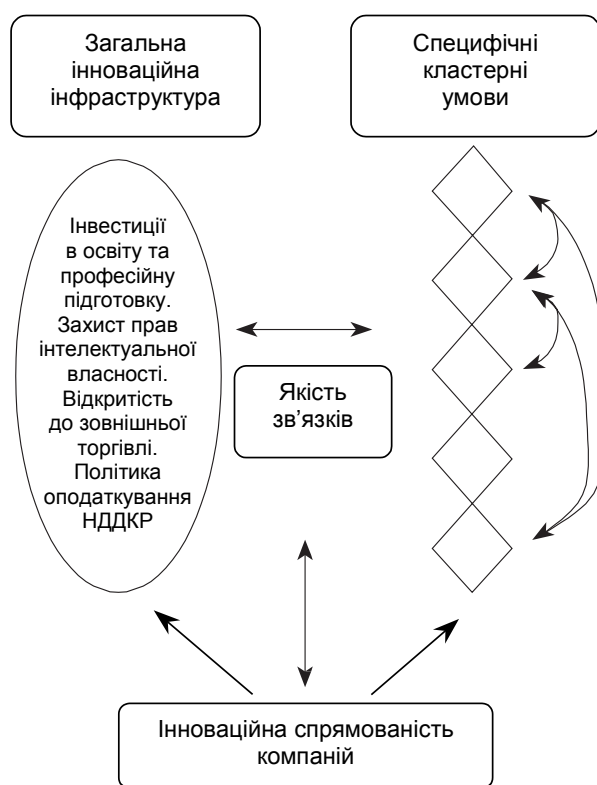


Рис. 3. Модель національного інноваційного потенціалу за М. Портером [11, с. 50–51]

Загальна національна інноваційна інфраструктура, згідно з концепцією М. Портера, містить комплекс взаємодіючих факторів: людські й фінансові ресурси, спрямовані в науково-дослідний сектор (у тому числі фундаментальні дослідження), технічну та інноваційну сферу; інноваційна політика уряду; рівень технологій; захист інтелектуальної власності; податкові пільги; захист конкуренції; відкритість економіки до зовнішньої торгівлі та інвестицій.

У середині кластерів утворюється специфічне інноваційне середовище, яке може бути охарактеризоване за допомогою моделі “даймонду” М. Портера [11, с. 13]. Іннова-

ційна орієнтованість стратегій розвитку компаній, які діють в одному конкурентному просторі, дає змогу пояснити різний ступінь їхньої ефективності наявністю (або відсутністю) конкурентних переваг, та здатністю до інноваційної конкуренції в глобальному оточенні.

Якість зв’язків між складовими національного інноваційного потенціалу є вирішальною для забезпечення інноваційного розвитку. Сполучною інституційною ланкою між сферою досліджень і бізнесом є наукові установи (університети). Велика роль належить різноманітним формальним і неформальним організаціям, асоціаціям і мережам, що поєднують дослідні центри й компанії. Водночас

інноваційна орієнтованість національних підприємств і здатність до сприйняття інновацій значною мірою залежить від середовища, в якому діють підприємства. М. Портер наголошує, що функціонування ефективних компаній у країні можливе лише за наявності сприятливого інноваційного середовища.

Розкриття змісту національного інноваційного потенціалу з використанням широкого набору кількісних та якісних показників, відображених у міжнародних інноваційних індексах, дає змогу показати в розрізі окремих країн стан інституціонального та підприємницького середовища, роль знань, рівень інноваційних зв'язків, до яких належать співробітництво між університетами та бізнесом у науково-дослідній сфері, розвиток кластерів та "екосистем", участь у стратегічних альянсах венчурних підприємств, використання сучасних організаційних і бізнес-моделей.

Методологічним підґрунтям включення до інноваційного потенціалу країн умов інноваційної діяльності та зв'язків між учасниками інноваційного процесу є концепція національних інноваційних систем (НІС), яка наголошує на взаємодіях між людьми, організаціями та інститутами, залученими в інноваційний розвиток [6, с. 5–6].

Сучасне розуміння НІС відображає зростання уваги до економічної ролі знань, а також до зв'язків між бізнесом, урядом (державою) та наукою в умовах глобалізації. Особливого значення набувають умови та здатності щодо створення і дифузії знань і

технологій учасниками НІС. Я. Фагерберг обґрунтовує роль національних інноваційних систем та інноваційного потенціалу як джерел конкурентної переваги країн, аналізує роль можливостей (*capabilities*), тобто умов і здатностей до забезпечення економічного розвитку, і визначає чотири типи можливостей: 1) розвиток інноваційної системи; 2) якість державного управління; 3) характер політичної системи; 4) ступінь відкритості економіки [5, с. 31–32]. Отримані вченими результати показали зростання ролі інноваційних систем і державного управління в забезпеченні сучасного економічного розвитку.

В умовах системної глобалізації та зростання ролі стратегічної компоненти інноваційної конкурентоспроможності виникає необхідність усвідомлення структури національного інноваційного потенціалу країн у контексті співвідношення з елементами та підсистемами НІС. Беручи до уваги обґрунтовану М. Портером [11, с. 50–51] і Я. Фагербергом [5, с. 31–32] змістовну єдність НІС та національного інноваційного потенціалу як джерела генерування конкурентних переваг в умовах глобалізації; склад системних факторів інноваційної конкурентоспроможності [4, с. 31–32]; виявлені за допомогою регресійного аналізу сучасні тенденції інноваційно-глобалізаційної динаміки в контексті їх впливу на конкурентоспроможність, автором запропоновано маркетингову модель національного інноваційного потенціалу країни в глобальному середовищі (рис. 4).



Рис. 4. Маркетингова модель національного інноваційного конкурентного потенціалу країни в глобальному середовищі

В основу моделі покладено механізм формування і задоволення попиту на інновації за рахунок взаємодії складових національного інноваційного потенціалу між собою та з елементами глобалізованого зовнішнього середовища. Модель визначає умови, необхідні для забезпечення довгострокової здатності країни досягати стратегічних цілей економічного розвитку і підвищення добробуту населення за рахунок ефективного використання національного інноваційного потенціалу.

Впровадження стратегічної компоненти на макрорівні є ключовою умовою забезпечення інноваційної конкурентоспроможності країн. З метою адаптації до змін у глобальній економіці до моделі включено взаємодії із зовнішнім глобальним середовищем, які ґрунтуються на дифузії знань (ідей), інноваційних технологій та продуктів, поширенні нових маркетингових, організаційних методів, інституційних та соціальних інновацій.

Поряд з ресурсами та інфраструктурою наявні інституціональні умови та організаційні здатності, які визначають можливості використання інноваційних ресурсів. Компонента "Сталий розвиток і соціальна відповідальність" зумовлена потребою в інноваційній безпеці та подоланні ризиків, пов'язаних з неконтрольованим розвитком техніки й технологій.

IV. Висновки

В умовах глобалізаційно-інноваційної стадії постіндустріального розвитку інноваційна конкуренція перетворюється з однієї з послідовних стадій конкурентного розвитку країн на безальтернативну форму конкуренції, елементи якої різною мірою доповнюють факторну та інвестиційну стадії й генерують інноваційну модель економічного зростання та конкурентоспроможності. Тому інноваційна конкурентоспроможність має розглядатися як результат інноваційної конкуренції, змістовий тип конкурентоспроможності економічних суб'єктів. Відповідно, ступінь впливу інноваційних факторів на формування конкурентних переваг і на конкурентоспроможність визначають рівень інноваційної конкурентоспроможності країни. За допомогою економетричного моделювання підтверджено стратегічну роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності.

Обґрунтування змістовної єдності національного інноваційного потенціалу та НІС дає змогу визначати інноваційну конкурентоспроможність країни через міру впливу складових інноваційного потенціалу на здатність забезпечувати в довгостроковому періоді досягнення стратегічних цілей економічного розвитку і підвищення добробуту, порівняно з подібними суб'єктами (країнами) в глобальному конкурентному просторі. Сила такого впливу залежить від кількісних і якісних характеристик інноваційного потен-

ціалу. Запропоновано маркетингову модель національного інноваційного потенціалу країни, в основу якої покладено механізм формування і задоволення попиту на інновації за рахунок взаємодії складових національного інноваційного потенціалу між собою та з елементами глобалізованого зовнішнього середовища. Модель визначає умови, необхідні для забезпечення довгострокової здатності країни досягати стратегічних цілей економічного розвитку й підвищення добробуту населення за рахунок ефективного використання національного інноваційного потенціалу.

Предметом подальших досліджень має стати вивчення міри впливу окремих складових національного інноваційного потенціалу на конкурентоспроможність країн на різних стадіях економічного розвитку, що дасть змогу встановити пріоритети національної інноваційної політики.

Список використаної літератури

1. Вікарчук О. І. Інноваційний потенціал: основа розробки стратегії розвитку підприємства. / О. І. Вікарчук // Вісник Національного університету "Харківський політехнічний інститут": збірник наукових праць. Тематичний випуск: "Технічний прогрес і ефективність виробництва". – 2009. – № 8. – С. 136–143.
2. Гринько Т. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Т. Гринько // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 56–58.
3. Комчатних О. В. Сутнісна характеристика інноваційного потенціалу підприємства / О. В. Комчатних // Вісник національного транспортного університету. – 2008. – № 17 (1). – С. 223–228.
4. Тараненко І. В. Системний характер формування інноваційної конкурентоспроможності в контексті глобалізаційних процесів / І. В. Тараненко // Вісник Донецького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 422–430. (Серія В: Економіка і право).
5. Fagerberg J. National Innovation Systems, Capabilities and Economic Development / J. Fagerberg, M. Srholec // TIK Working Paper on Innovation Studies 20071024. Centre of Technology, Innovation and Culture; University of Oslo. – Oslo : University of Oslo, 2007. – 47 p.
6. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – № 19. – P. 5–24.
7. Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth / S. Dutta ed. – INSEAD and WIPO : Geneva, 2012. – 417 p.
8. KOF Index of Globalization: [Electronic resource] / KOF Swiss Economic Institute. –

- Mode of access: <http://globalization.kof.ethz.ch/>.
9. Porter M. E. Ranking National Innovative Capacity: Findings from the National Innovative Capacity Index: the Global Competitiveness Report 2003–2004, X Sala-i-Martin (ed.) / M. E. Porter, S. Stern. – New York : Oxford University Press, 2004. – 384 p.
 10. Porter M. E. The Impact of Location on Global Innovation: Findings from the National Innovative Capacity Index / M. E. Porter, S. Stern // The Global Competitiveness Report 2002–2003 / P. Cornelius (ed.). – New York : Oxford University Press, 2003. – 33 p.
 11. Stern S. The Determinants of National Innovative Capacity / S. Stern, M. Porter, J. Furman. – NBER Working Paper 7876. – The National Bureau of Economic Research, 2000. – P. 1–56.
 12. The Global Competitiveness Report 2012–2013: World Economic Forum. – 2012. – 527 p.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2014.

Тараненко И. В. Роль национального инновационного потенциала в формировании конкурентоспособности стран

Статья посвящена исследованию влияния национального инновационного потенциала на конкурентоспособность стран. Раскрыты сущность и содержание инновационной конкурентоспособности. Инновационная конкурентоспособность страны определяется степенью влияния инновационного потенциала на сравнительную способность обеспечивать достижение стратегических целей экономического развития и повышения благосостояния. Предложена маркетинговая модель национального инновационного потенциала страны, в основу которой положен механизм формирования и удовлетворения спроса на инновации.

Ключевые слова: инновационный потенциал, конкурентоспособность, модель, факторы конкурентоспособности, национальная инновационная система.

Taranenko I. The Role of National Innovative Capacity in Formation of Country's Competitiveness

The article investigates the impact of national innovation capacity for countries' competitiveness. Using econometric modeling author found the dependence of the World Economic Forum's Global Competitiveness Index from the Global Innovation Index INSEAD, KOF Index of Globalization, which confirms the strategic role of innovation and globalization factors in ensuring competitiveness.

The author revealed the essence and content of country's innovative-based competitiveness. Innovation-based competitiveness defined through the impact of the national innovation capacity on the country's ability to achieve a long term strategic goals of economic development and welfare in comparison with other countries in the global competitive environment.

The author developed the marketing model of national innovation capacity, which is based on the mechanism of formation and meeting the demand for innovation. The model defines the conditions necessary for the long-term ability of the country to achieve the strategic goals of economic development and welfare of the population through the effective use of national innovative capacity. Implementation of the strategic components at the macro level is a key prerequisite for innovation competitiveness of countries. Given that innovation competitiveness strategy aimed at maintaining and strengthening national competitive advantage in the global economy, the model includes interaction with the global environment, based on the diffusion of knowledge (ideas), innovative technologies and products, bringing new marketing, organizational methods, institutional and social innovation. Along with the resources and infrastructure conditions the model includes institutional conditions and organizational capacity which determine the possibility of using innovative resources. Component "Sustainable development and social responsibility" due to the need for innovative security and addressing the risks associated with uncontrolled development of engineering and technology.

Studying the specific features of different components of national innovative capacity and impact for country's competitiveness will prioritize national innovation policy.

Key words: the innovative potential, competitiveness, model, factors of competitiveness, national innovation system.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 338.26

С. О. Завальнюк

аспірант
Класичний приватний університет

ОЦІНКА ФАКТОРІВ РИЗИКУ ТА СТИМУЛІВ ІНВЕСТИВАННЯ РОЗВИТКУ ПЕК

У статті оцінено фактори ризику та стимулів інвестування розвитку паливно-енергетичного комплексу для вдосконалення його інвестиційного забезпечення. Розглянуто теоретичне підґрунтя дослідження, а саме українські й зарубіжні публікації, які відображають результати наукових розробок з питань оцінювання та зниження рівня ризиків, формування інвестиційних ресурсів та їх залучення на потреби розвитку галузі, законодавчі й нормативно-правові акти, що регламентують інвестиційну діяльність. Для вирішення поставленої задачі використано методи абстрактної логіки, узагальнення, систематизації та методик експертного опитування.

Ключові слова: енергетика, паливно-енергетичний комплекс, розвиток, національна економіка, інвестиційне забезпечення, фактор ризику, стимул інвестування.

І. Вступ

Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) є одним з найважливіших чинників розвитку економіки будь-якої суверенної держави та запорукою її успішного функціонування. Розвиток паливно-енергетичного комплексу та його галузей є предметом дослідження таких науковців, як Н. Долгошея [4], О. Ляхова [7], Н. Тімохіна [9] та ін. У дослідженнях цих авторів висвітлено проблеми галузі паливно-енергетичного комплексу, що потребують негайного розв'язання. Зокрема, варто відзначити високий ступінь спрацьованості основних засобів, критичний стан і низький технічний рівень потужностей і, як наслідок, низьку ефективність функціонування ПЕК. На тлі хронічної нестачі коштів на потреби розвитку ПЕК проблема стимулювання інвестицій постає найбільш гостро.

Питання активізації інвестиційної діяльності з метою формування інвестиційного забезпечення розвитку соціально-економічних систем різних рівнів вивчали В. Валетенко, Н. Савіна, Д. Тимошенко, А. Ткаченко та ін. Потреба у формуванні інвестиційного забезпечення, як зазначають А. Ткаченко і Д. Тимошенко [10, с. 120], зумовлена необхідністю виконувати роль інструмента розширеного відтворення основного капіталу господарського комплексу. Крім того, необхідність у залученні інвестиційних ресурсів з'являється через те, що для забезпечення комплексного розвитку економічних систем обсяг внутрішніх фінансових ресурсів підпри-

ємств зазвичай є недостатнім [8, с. 102]. Якщо розглядати заходи, спрямовані на активізацію інвестиційної діяльності задля забезпечення розвитку, то до них можна віднести підвищення інвестиційної привабливості регіонів, більш активну роботу із залучення інвестицій з боку всіх ланок влади, підвищення ролі малого та середнього бізнесу у вирішенні цієї проблеми, удосконалення регіональної інвестиційної політики [2, с. 118]. Водночас стримувальним чинником підвищення інвестиційної активності є високий рівень ризикованості інвестування у розвиток ПЕК.

Роботи таких українських і зарубіжних учених, як А. Альгін, С. Баранцева, П. Верченко, В. Вітлінський, Л. Донець, О. Дуброва, С. Клименко, О. Сергєєва, О. Шепеленко, присвячені висвітленню теоретичних і практичних аспектів оцінювання та управління ризиками. Одні науковці пов'язують ризик з певною небезпекою, загрозою. Наприклад, С. Баранцева, О. Веремейчик, Л. Донець, О. Сергєєва, О. Шепеленко акцентують увагу на небезпеці втрати ресурсів чи недоодержання доходів порівняно з варіантом, що розрахований на раціональне використання ресурсів [5, с. 92]. Інші стверджують, що ризик відображає ймовірність відхилення від поставлених цілей. Так, згідно з визначенням, запропонованим С. Клименко та О. Дубровою, ризик є специфічною характеристикою у господарській ситуації, в якій не включено ймовірність виникнення непередбачуваних наслідків (можливого відхилення від цілей, бажаного результату; втрати суб'єктом господарювання частини своїх прибут-

ків тощо) [6, с. 35]. Деякі вчені акцентують увагу на ймовірнісному боці ризику. Наприклад, В. Вітлінський та С. Наконечний трактують сутність цього поняття як вартісний вираз імовірної події, що може привести до збитків, з'являється через відхилення фактичних даних від оціночних щодо нинішнього стану й майбутнього розвитку системи [3, с. 40]. За визначенням А. Альгіна, ризик є діяльністю, пов'язаною з подоланням невизначеностей у ситуації вибору, у процесі якої є можливість кількісно і якісно оцінити можливість досягнення прогнозованого результату, невдачі й відхилення від мети [1, с. 25]. Отже, ризик являє собою одну з найскладніших економічних категорій, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності. Вивчення робіт науковців, що досліджували економічну природу ризиків, дало змогу встановити, що поява будь-якого ризику зумовлена численними чинниками – умовами, які можуть викликати та спричинити невизначеність результатів здійснення господарської діяльності. Це стосується й ризику недоінвестування, який притаманний інвестиційному забезпеченню розвитку ПЕК.

На нинішньому етапі функціонування ситуацію із залученням інвестицій в українську економіку загалом та на розвиток ПЕК зокрема можна вважати критичною, що спричинено високим ступенем ризикованості та відсутності належних стимулів до інвестування. З огляду на це, оцінювання факторів ризику та стимулів інвестування розвитку ПЕК є надзвичайно актуальною.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у здійсненні оцінювання факторів ризику та стимулів інвестування розвитку паливно-енергетичного комплексу як підґрунтя для вдосконалення інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК України з урахуванням його галузевої специфіки.

III. Результати

У процесі інвестування у розвиток ПЕК з'являється величезна кількість ризиків, що

залежить від різних факторів: соціальних, фінансово-економічних, внутрішньо та зовнішньополітичних, адміністративно-правових та екологічних, кожен з яких визначається групою ризиків.

З метою забезпечення врівноваженості інтересів усіх зацікавлених у розвитку ПЕК сторін є необхідність усебічного оцінювання ризиків появи несприятливих подій щодо інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК.

У процесі вдосконалення інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК мають враховуватися ризики інвестування, для цього використовують методику експертного опитування та аналіз думок експертів, матрицю ризикованості та модель Ісикави.

Основним методом, використовуваним при оцінюванні факторів ризику, був експертний метод, вибір якого зумовлений тим, що він дає змогу надати кількісного виразу навіть тим показникам, які не можна розрахувати, оскільки вони носять якісний характер, що є надзвичайно актуальним при оцінюванні великої кількості різнопланових ризиків.

На основі машинної обробки анкет експертного опитування отримані коефіцієнти вагомості за групами ризиків у процесі інвестування у розвиток ПЕК.

Згідно з табл. 1, значущість тієї чи іншої групи ризиків залежить від учасника процесу інвестування. Так, для держави важливі коефіцієнти вагомості для різних груп ризиків є близькими один одному, адже й соціальні, й фінансово-економічні, й політико-правові, й екологічні ризики держава повинна врахувати, аби забезпечити узгодженість власних інтересів з інтересами решти учасників та їхніх інтересів між собою. Для приватних інвесторів за ступенем важливості домінують соціальні й фінансово-економічні ризики, для бізнесу – фінансово-економічні, а для підприємств ПЕК першочергове значення мають ризики фінансово-економічного та адміністративно-правового характеру.

Таблиця 1

Коефіцієнти значущості груп ризиків

Група ризиків	Для учасників процесу			
	Бізнес	Підприємства ПЕК	Приватні інвестори	Держава
1. Соціальні	0,05	0,10	0,30	0,25
2. Фінансово-економічні	0,50	0,35	0,25	0,20
3. Внутрішньо та зовнішньополітичні	0,20	0,15	0,10	0,20
4. Адміністративно-правові	0,15	0,25	0,15	0,15
5. Екологічні	0,10	0,15	0,20	0,20

На основі отриманих даних можна побудувати матрицю ризикованості інвестування в розвиток ПЕК для зацікавлених сторін. Цю матрицю розподілено на кілька секторів:

– перший сектор – ризик є критичним для зацікавленої сторони;

– другий сектор – ризик є високим для зацікавленої сторони;

– третій сектор – ризик є допустимим для зацікавленої сторони;

– четвертий сектор – ризик є низьким для зацікавленої сторони.

Матриця ризикованості наведена нижче.

Ймовірність	Дуже висока				
	Висока			Сектор 4	
	Середня		Сектор 3		
	Низька	Сектор 2			
	Дуже низька	Сектор 1			
		Невідчутний	Слабко відчутний	Досить відчутний	Відчутний
		Прогнозна сила впливу			
		Дуже сильний			

Рис. 1. Матриця ризикованості інвестування у розвиток ПЕК

За цією матрицею можна оцінити ризикованість інвестування у розвиток ПЕК загалом. Для цього визначено зведену ймовірність ризиків та зведений рівень прогносної сили впливу з урахуванням питомої ваги інвестицій, спрямованих на розвиток ПЕК, у загальній їх сумі.

Результати оцінювання ризиків подано в табл. 2, з якої видно, що ризик недоінвесту-

вання розвитку ПЕК для всіх зацікавлених сторін, окрім приватних інвесторів, є критичним. Для приватних інвесторів цей ризик може бути високим. Зведена ймовірність факторів ризику недоінвестування розвитку ПЕК становить 52,0%, тобто є високою, а вплив – відчутним (3,040 бали). Тож ризик недоінвестування розвитку ПЕК загалом є критичним.

Таблиця 2

Результати оцінювання ризику недоінвестування розвитку ПЕК

Зацікавлена сторона	Середня ймовірність настання ризику	Зважена сила впливу факторів ризику
Бізнес та інвестиційні фонди	0,552	3,265
Підприємства ПЕК	0,514	3,055
Приватні інвестори	0,547	2,895
Держава	0,526	3,070
Зведена	0,520	3,040

Оцінка ризиків дає змогу визначити бажаний рівень показника інвестиційного забезпечення з врахуванням їхнього впливу. Окрім мінімізації ризиків виникає потреба у стимулюванні інвестиційної активності учасників інвестування на потреби розвитку ПЕК.

Для встановлення напрямів зниження ризикованості інвестування у розвиток ПЕК та основних стимулів інвестиційної активності учасників інвестиційного процесу проведено опитування. З цією метою сформовано групу експертів, яка складається з 15 експертів, серед яких працівники Департаменту з питань функціонування та реформування електроенергетичного сектора, Департаменту з питань ядерної енергетики та атомно-промислового комплексу, Департаменту з питань функціонування та реформування нафтогазового сектора, Департаменту з питань функціонування та реформування вугільної промисловості та Департаменту стратегії розвитку ПЕК та інвестиційної політики.

За результатами експертного опитування встановлено, що основними напрямками зниження ризикованості інвестування у розвиток ПЕК для представників бізнесу та інвестиційних компаній, підприємств ПЕК та приватних інвесторів є участь державного капіталу в інвестиційних проектах з високим рівнем комерційного ризику, гарантії з боку держави, страхування пільгових кредитів, що здійснюється стосовно певних видів ризиків, реалізація проектів державно-приватного партнерства, спрямованих на зниження

підприємницьких та інвестиційних ризиків і формування цільових резервних фондів і резервних сум фінансових ресурсів у системі інвестиційних бюджетів. Останні два напрями є також основними напрямками зниження ризикованості інвестування для представників державної влади.

Якщо говорити про стимули підвищення інвестиційної активності, то для представників бізнесу та інвестиційних компаній такими є диференціація ставок оподаткування відповідно до типу, обсягів і цілей інвестування, надання інвестиційного кредиту та інвестиційні пільги, податковий кредит та податкові канікули. Окрім зазначених вище, для підприємств ПЕК стимулами підвищення інвестиційної активності є звільнення від сплати певних видів податків за умов інвестування у розвиток ПЕК, прискорена амортизація та пряме зменшення суми оподатковуваного прибутку, прямі субсидії на покриття частки капітальних витрат та створення спеціальних зон. Для приватних інвесторів основними стимулами до інвестування є звільнення від сплати певних видів податків за умов інвестування у розвиток ПЕК, трансфери та інші види фінансової підтримки інвестиційної діяльності та інвестиційні гранти. Для держави такими стимулами є зменшення поточних бюджетних витрат на гарантування енергетичної безпеки, доступ до капіталу й досвіду управління приватного сектора, контроль державою процесу інвестування, гарантія цільового використання ресурсів.

IV. Висновки

Отже, оцінювання ризикованості інвестування є підґрунтям для вдосконалення інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК. У ході дослідження було визначено основні ризики інвестування у розвиток ПЕК та стимули підвищення інвестиційної активності учасників інвестиційного процесу як основні складові процесу вдосконалення інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК відповідно до галузевої специфіки. Їхня реалізація дасть змогу досягти бажаного значення показника інвестиційного забезпечення розвитку ПЕК України, що створить сприятливі умови для прогресивного розвитку національного господарства.

Список використаної літератури

1. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. – Москва : Мысль, 1989. – 187 с.
2. Валетенко В. В. Регіональні особливості інвестиційного забезпечення розвитку аграрного виробництва [Електронний ресурс] / В. В. Валетенко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – Вип. 149. – С. 113–119. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhdtusg_2014_149_18.pdf.
3. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – Київ : КНЕУ, 2000. – 292 с.
4. Долгошея Н. О. Інвестиційне забезпечення розвитку агробізнесу [Електронний ресурс] / Н. О. Долгошея // Ефективна економіка. – 2012. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=965>.
5. Донець Л. І. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навч. посіб. / Л. І. Донець, О. В. Шепеленко, С. М. Баранцева та ін. ; за заг. ред. Л. І. Донець. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.
6. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : навч. посіб. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – Київ : КНЕУ, 2005. – 252 с.
7. Ляхова О. О. Напрями удосконалення фінансового забезпечення інвестиційних проектів паливно-енергетичного комплексу України [Електронний ресурс] / О. О. Ляхова // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2945>.
8. Савіна Н. Б. Інвестиційне забезпечення розвитку економічних систем / Н. Б. Савіна // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2 (12). – С. 101–109.
9. Тімохіна Н. В. Проблеми та перспективи розвитку нафтопереробної галузі України [Електронний ресурс] / Н. В. Тімохіна // Соціум. Наука. Культура : [сайт] ; Всеукр. наук.-практ. інтернет-конференція. – Режим доступу: <http://intkonf.org/timohina-nv-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-naftoprerobnoyi-galuzi-ukrayini/>.
10. Ткаченко А. М. Інвестиційне забезпечення інноваційного потенціалу промислового підприємства [Електронний ресурс] / А. М. Ткаченко, Д. М. Тимошенко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Вип. 5. – С. 119–125. – Режим доступу: www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_5_119.pdf.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2014.

Завальнюк С. А. Оценка факторов риска и стимулов инвестирования развития ТЭК

В статье оцениваются факторы риска и стимулы инвестирования развития топливно-энергетического комплекса для совершенствования его инвестиционного обеспечения. Рассматривается теоретическая база исследования, а именно украинские и зарубежные публикации, отражающие результаты научных разработок по вопросам оценки и снижения уровня рисков, формирования инвестиционных ресурсов и их привлечения на нужды развития отрасли, законодательные и нормативно-правовые акты, регламентирующие инвестиционную деятельность. Для решения поставленной задачи использованы методы абстрактной логики, обобщения, систематизации и методика экспертного опроса.

Ключевые слова: энергетика, топливно-энергетический комплекс, развитие, национальная экономика, инвестиционное обеспечение, фактор риска, стимул инвестирования.

Zavaln'yuk S. Assessment of Risk Factors and Investment Incentives of Fuel and Energy Complex Development

The purpose of this article is the assessment of risk factors and investment incentives of fuel and energy complex development for improvement of its investment maintenance. The theoretical basis of research are domestic and foreign publications that reflect the results of scientific research on the assessment and reduction of risk level, the formation of investment resources and attract them to the needs of the industry, legislative and regulations governing investment. The solution to this problem is based on the use of methods of abstract logic, synthesis and systematization and expert survey techniques.

The survey found that the fuel and energy complex of the country is in crisis. There are many problems inherent in the fuel and energy complex, requiring immediate solution. In particular, the high level of depreciation of fixed assets, the critical state and the low level of technical capacity and, consequently, low level of the efficiency of the energy sector functioning. Against the backdrop of a chronic shortage of funds for development of energy sector, the problem of investment incentives and reducing their risk appears most acute.

In the process of investments in energy sector is a tremendous amount of risks, depending on various factors: social, financial, economic, domestic and foreign, administrative, legal and environmental, each of which is defined by risk. In order to balance the interests of all interested parties in the development of the energy sector, was conducted a comprehensive assessment of the risks of adverse events on investment maintenance of the energy industry. The main method used in the evaluation of risk factors was expert method, the choice of which was due to the fact that it allows us to give quantitative expression even for those parameters that can not be calculated, since they are qualitative in nature. This is extremely important when evaluating a large number of diverse risks.

Risk assessment helps determine the desired level indicator of investment security with regard to their effects. In addition to minimizing risks is needed to stimulate investment activity participants investing in the needs of the energy industry. That's why, defines the key incentives increased investment activity participants investments in energy sector. The implementation of these incentives will achieve the desired index value of investment maintenance of fuel and energy complex development.

Key words: *energy, fuel and energy complex, development, national economy, investment maintenance, risk factor, investment incentives.*

УДК 338.48

Ю. В. Иванова

УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

В статье на основе статистических данных представлены основные показатели деятельности туристических организаций в Республике Беларусь. Проанализированы тенденции развития туризма, инфраструктура туризма, а также сформулированы актуальные проблемы в сфере туризма.

Ключевые слова: туризм, индикаторы развития туризма, показатели работы организаций, осуществляющих туристическую деятельность.

I. Вступление

Современный туризм – это мощная индустрия, выделяющаяся среди других отраслей экономики высокой эффективностью, устойчивым развитием и интенсивно развивающаяся в периоды относительного благополучия общества, отсутствия войн и иных катаклизмов. Рационально организованная индустрия туризма генерирует в туристских регионах стран рабочие места для местного населения, развивает смежные с туризмом отрасли, а также обеспечивает приток в регион денежной массы и инвестиционных средств и, как следствие, пополняет бюджеты регионов и государств за счет налогов.

Туризм – важная составляющая экономики многих государств, которая обеспечивает занятость местного населения, загрузку гостиниц и отелей, ресторанов, зрелищных мероприятий, поступление иностранной валюты и др.

Н. Г. Можаяева [4, с. 10] выделяет следующие основные особенности туризма:

1. В отличие от путешествий туризм – это передвижение людей, ограниченное коротким промежутком времени.

2. Туризм предусматривает выезд людей за пределы места постоянного проживания в иную местность, страну. Перемещения в пределах местожительства, например ежедневные поездки на работу, не относятся к туризму. Например, в статистику внутреннего туризма не входят категории населения, которые следуют ежедневно на работу на определенные временные промежутки и расстояния.

3. Важнейшей категорией является цель туризма. Она позволяет четко выделить виды деятельности, относящиеся к туризму и попадающие под льготные таможенные, налоговые и иные предпочтительные режимы, устанавливаемые государством исключительно для туризма. Главные цели туриз-

ма: развлекательная (аттрактивная), рекреационная и познавательная. Далее по степени значимости следуют цели оздоровительные и лечебные, профессионально-деловые, гостевые и пр.

Туризм – важная составляющая экономики многих государств. Он обеспечивает занятость местного населения, загрузку гостиниц и отелей, ресторанов, зрелищных мероприятий, поступление иностранной валюты и др. Туризм основан на эксплуатации местных туристских ресурсов, приносящей данной местности и государству доход.

II. Постановка задачи

Цель статьи – исследование развития туризма в Республике Беларусь.

III. Результаты

В своем развитии мировой рынок туристических услуг прошел ряд этапов, на каждом из которых туристическая деятельность претерпевала существенные изменения. В качестве основных целесообразно выделить этапы его становления и эволюции. Д. Л. Бикташева [1, с. 4] выделяет в развитии туризма следующие этапы:

1. До конца XVIII в. – предистория туризма (туризм в древности, туризм в Средневековье и эпоху Возрождения, туризм в XVII и XVIII вв.).

2. XIX – начало XX в. – элитарный туризм, зарождение специализированных предприятий по производству туристских услуг.

3. Начало XX в. – до Второй мировой войны – становление социального туризма.

4. После Второй мировой войны – современный этап – массовый туризм, формирование туристской индустрии как межотраслевого комплекса по производству товаров и услуг для туризма.

Следует отметить, что имея длительную историю, туризм до сих пор не получил однозначного определения и по-разному трактуется не только отдельными специалистами, но и туристскими организациями.

Закон Республики Беларусь “О туризме” от 25.11.1999 г. № 326-З [5] рассматривает туристическую индустрию как “совокупность объектов для размещения туристов, транспортных средств, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов оздоровительного, делового, познавательного и иного назначения, используемых для удовлетворения потребностей туристов, экскурсантов, возникающих во время совершения туристического путешествия и (или) в связи с этим туристическим путешествием”.

Более широкое определение этого понятия дает Академия туризма в Монте-Карло: “Туризм – общее понятие для всех форм временного выезда людей с места постоян-

ного жительства в оздоровительных целях, для удовлетворения познавательных интересов в свободное время или профессионально-деловых целей без занятий оплачиваемой деятельностью в месте временного пребывания” [3, с. 8].

Туристский рынок является составляющей частью национального и мирового рынка. В условиях рыночной экономики важным элементом деятельности любого туристского предприятия выступает анализ конъюнктуры туристского рынка. Более полное знание процессов, происходящих на рынке, увеличивает конкурентоспособность. Индикаторы развития туризма в Республике Беларусь представлены в табл. 1.

Таблица 1

Индикаторы развития туризма в Республике Беларусь

	Год				
	2005	2010	2011	2012	2013
Число поездок иностранных граждан в Республику Беларусь, тыс. чел.	4737,8	5673,8	5877,2	6 127,5	6 240,4
Число поездок граждан Республики Беларусь, за границу, тыс. чел.	6596,3	7464,2	7541,6	8 426,7	8 840,8
Объем внешней торговли услугами по статье “поездки”, млн дол. США	700,6	1 061,9	1 074,9	1 473,3	1 801,9
экспорт	253,1	440,4	486,7	684,7	722,2
импорт	447,5	621,5	588,2	788,6	1 079,7
сальдо	-194,4	-181,1	-105,1	-103,9	-357,5
Число гостиниц и аналогичных средств размещения	321	334	421	448	464
Объем платных услуг населению в сфере культуры, туризма и отдыха (в фактически действовавших ценах), млрд руб.	6 776,2	15 690,8	21 519,7	37 233,3	53 941,4
Из них:					
туристические и экскурсионные	36,4	474,4	582,2	1 447,2	2 421,5
санаторно-оздоровительные	266,2	204,8	308,5	593,2	698,2
гостиниц и аналогичных средств размещения	87,0	130,8	180,6	393,0	1 125,5
физической культуры и спорта	38,3	164,1	240,8	462,9	642,3
культуры	87,1	243,7	361,7	785,2	1
Списочная численность работников сферы туризма, занятых в организациях (среднее за год), тыс. чел.	н д	227,8	226,1	226,1	225,4
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников сферы туризма, занятых в организациях, тыс. руб.	н д	1 252,6	1 946,5	3 770,6	4 979,6

Источник: [6, с. 21].

В 2013 г. Республику Беларусь с деловыми, туристическими и служебными целями посетили 6,2 млн иностранных граждан, объем платных туристических и экскурсионных услуг, оказанных населению, составил 2 421,5 млрд руб. и увеличился в фактических ценах в 5 раз по сравнению с 2010 г.

Численность работников сферы туризма, занятых в организациях в 2013 г. составила 225,4 тыс. чел., номинальная средне-

месячная заработная плата составила 4979,6 млн руб.

Следует отметить, что с каждым годом растет количество организаций, осуществляющих туристическую деятельность. Так, в 2013 г. их число достигло 1085. Большинство данных организаций занимаются туроператорской и турагентской деятельностью. Выручка от оказания туристических услуг в 2013 г. составила 733,5 млрд руб. (табл. 2).

Таблица 2

Основные показатели работы организаций, осуществлявших туристическую деятельность

	Год				
	2005	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6
Кол-во организаций – всего, ед.	402	783	791	958	1 085
в том числе занимались:					
туроператорской деятельностью	69	97	100	130	142
турагентской деятельностью	93	188	225	273	387
туроператорской и турагентской деятельностью	240	498	466	555	556
Численность иностранных туристов, посетивших Республику Беларусь, чел.	90 811	120 073	116 049	118 749	136 821

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5	6
Численность туристов Республики Беларусь, выезжавших за рубеж, чел.	572 398	414 735	319 795	492 846	708 376
Численность туристов, отправленных по маршрутам тура в пределах территории Республики Беларусь, чел.	49 584	78 981	76 713	61 048	76 246
Стоимость зарубежных туров, оплаченных гражданами Республики Беларусь, млрд руб.	71,8	541,3	675,5	1 828,6	3 086,9
Стоимость туров, оплаченных иностранными туристами, млрд руб.	13,7	60,7	75,3	147,2	256,1
Выручка от оказания туристических услуг, млрд руб.	н д	156,7	218,1	479,6	733,5

Источник: [6, с. 21].

Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2013 г. Беларусь посетили 6240,4 тыс. иностранных граждан (табл. 3). В структуре въездного туризма наблюдается ряд особенностей. Основными мотивом посещения

Республики Беларусь остаются личные поездки (94%). Основная часть иностранных посетителей, прибывающих в Беларусь с целью туризма, приходится на граждан стран СНГ (65, 7%)

Таблица 3

Въезд в Республику Беларусь иностранных граждан по целям поездок (тысяч поездок)

	Год				
	2005	2010	2011	2012	2013
Всего	4 737,8	5 673,8	5 877,2	6 127,5	6 240,4
в том числе по целям поездок:					
личная	4 323,5	5 302,0	5 464,2	5 720,1	5 864,4
деловая и профессиональная	414,3	371,8	413,0	407,4	376,0

Источник: [6, с. 24].

Значительный вклад в развитие туризма вносит международный туристский обмен, в котором особое внимание всегда уделялось и уделяется въездному иностранному туризму. Именно прием иностранных туристов позволяет отдельно взятым странам добиваться высокого уровня развития своих экономик.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь более половины прибытий обеспечено иностранными туристами, среди которых наибольшее количество туристов представлено туристами из России, Польши, Литвы, Украины, Турции и др.

Следует отметить, что туризм, как важный сектор экономики получил статус одного из главных государственных приоритетов. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 373 утверждена "Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы" от 24.03.2011 г. [2]. Данная программа определяет следующие задачи и прогнозные показатели развития туризма в Республике Беларусь:

- совершенствование системы подготовки кадров в сфере туризма, создание конкурентоспособных туров и туристических маршрутов;
- продвижение национальных туров и экскурсий по Беларуси на мировом и внутреннем туристических рынках;
- развитие объектов туристической индустрии;
- повышение качества туристических и сопутствующих услуг, их реализация по конкурентным ценам;

- к 2015 г. по сравнению с 2010 г. увеличение: туристических прибытий (служебных, туристических и частных поездок) более чем в 1,6 раза; количества организованных туристов Республики Беларусь более чем в 1,6 раза; экспорта туристических услуг (по методологии Белстата) в 3,5 раза; выручки от оказания туристических услуг субъектами туристической деятельности в 2 раза.

IV. Выводы

1. В Республике Беларусь наблюдается активное развитие туризма. Это обусловлено проводимыми работами по повышению конкурентоспособности туристической индустрии.

2. В ходе исследования были определены основные проблемы в области развития туризма в Республике Беларусь: недостаточно развитая инфраструктура и отсутствие качественных туристических программ; несовершенство механизма привлечения инвестиций в приоритетные направления развития туризма; невысокое качество обслуживания во всех секторах туристической индустрии; несовершенство действующего законодательства в области туризма.

Список использованной литературы

1. Бикташева Д. Л. Менеджмент в туризме: учеб. пособ. / Д. Л. Бикташева, Л. П. Гиевая, Т. С. Жданова. – Москва: Альфа-М: ИНФРА-М, 2007. – 272 с.
2. Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Управление спорта и туризма Мингорисполкома. – 2015. –

- Режим доступа: http://minsksport.by/ru/programma_razvitija.
3. Жукова М. А. Индустрия туризма: менеджмент организации / М. А. Жукова. – Москва : Финансы и статистика, 2008. – 200 с.
 4. Можаяева Н. Г. Туризм / Н. Г. Можаяева, Е. В. Богинская. – Москва : Гардарики, 2007. – 270 с.
 5. О туризме : Закон Республики Беларусь от 25.11.1999 г. № 326-3 ; в ред. Закона Респ. Беларусь от 22.01.2011 г. [Электронный ресурс] // Национальный правовой интернет портал Республики Беларусь. – 2015. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H19900326&p2={NRPA}>.
 6. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь ; редколлегия: Е. А. Кухаревич (председатель и др.). – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 105 с.

Статья поступила в редакцию 11.11.2014.

Іванова Ю. В. Тенденція розвитку туризму в Республіці Білорусь: сучасний стан та проблеми

У статті на основі статистичних даних подано основні показники діяльності туристичних організацій в Республіці Білорусь. Проаналізовано тенденції розвитку туризму, інфраструктура туризму, а також сформульовано актуальні проблеми у сфері туризму.

Ключові слова: туризм, індикатори розвитку туризму, показники роботи організацій, що здійснювали туристичну діяльність.

Ivanova J. Trends in the Development of Tourism in the Republic of Belarus: Current Status and Problems

This article analyzes the development of tourism in Belarus.

Modern tourism – a powerful industry, stands out among other sectors of the economy high efficiency, steady development and intensively development during welfare of society, the absence of war and other disasters. Rationally organized tourism industry generates in the tourist areas of jobs for the local population, developing tourism related industries, as well as the inflow of the region in the money supply and investment funds and, as a consequence, increase budgets of regions and states through taxes.

The article discusses the concept of tourism, its importance and role in the modern economy; issues related to the development of tourism in the Republic of Belarus: potential available in the country, the problems and challenges that must be addressed.

The tourist market is an integral part of the national and global market. In a market economy, an important part of any tourist enterprise performs analysis of the situation of the tourist market. A more complete knowledge of the processes taking place in the market, increase competitiveness. The article analyzes the indicators of tourism development in the Republic of Belarus, the main indicators of organizations, to carry out tourism activities.

Established and developed the basic problems of development of tourism in the Republic of Belarus, namely, inadequate infrastructure and a lack of quality tourism programs; imperfect mechanism for attracting investment in priority areas for tourism development; low quality of service in all sectors of the tourism industry; imperfection of the current legislation in the field of tourism.

Key words: tourism, tourism development indicators, indicators of organizations, to carry out tourism activities.

УДК 334.75:330.364

В. Л. Корінєвдоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет**ОСОБЛИВОСТІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ
В РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ**

У статті досліджено особливості кластерного підходу в діяльності підприємств, визначено базові напрями створення кластеру та основні його завдання в рекреаційно-туристичній індустрії. Проведено аналіз переваг і недоліків з метою визначення доцільності його застосування в умовах рекреаційно-туристичної діяльності українських підприємств на конкурентному ринку.

Ключові слова: кластерний підхід, туристичні підприємства, кластерні утворення, рекреаційно-туристична індустрія, регіональна спрямованість, підприємництво, туристичні послуги, ринок.

I. Вступ

Тема технологічної модернізації економіки України та її регіонів стала дуже актуальною в останні роки. Однак процес поширення нових постіндустріальних технологій, актуальний на сьогодні у світі, не проявився суттєво в Україні. Особливістю рекреаційно-туристичної індустрії є її регіональна спрямованість. Пояснюється це тим, що основним чинником виробничого процесу є природні ресурси.

Головною ознакою формування об'єднання довкола чи на базі туристичного підприємства є його територіальна належність до конкретної місцевості, де ці ресурси сконцентровані. Рекреаційно-туристичний кластер і є таким об'єднанням. При цьому з метою досягнення найбільшої ефективності діяльності туристичні підприємства повинні працювати, виділяючи саме рекреаційно-туристичну сферу за пріоритетну, що потребує врахування всіх переваг та недоліків кластерного підходу до розвитку рекреаційно-туристичної сфери в регіоні.

Дослідження в області кластерного підходу переважно стосуються виробничої сфери. Подібні дослідження у сфері туризму практично відсутні. Помітною роботою з цієї проблеми є наукові публікації А. Ю. Олександрової, П. В. Гудзя, Т. С. Кузьміної, С. Г. Нездоймінова, П. Г. Семенка, В. Ф. Семенова та інших економістів, які розкривають проблему кластерного підходу в діяльності українських підприємств. Проте в своїх дослідженнях вони лише частково розглядають їх адаптацію до умов кластеризації в рекреаційно-туристичній сфері. Саме ці обставини визначили спрямованість проведеного дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – уточнити сутність кластерного підходу до діяльності підприємств рек-

реаційно-туристичної сфери української економіки, визначити особливості його застосування з використанням індексу стійкості та обґрунтувати напрями подальшого вдосконалення в Запорізькій області на конкурентному ринку.

III. Результати

Туристична галузь об'єднує в собі не тільки велику кількість підприємств туризму, а й підприємства суміжних з туризмом галузей і ті підприємства, які побічно беруть участь у процесі надання послуги туристського характеру. Особливістю рекреаційно-туристичного кластера є не лише взаємодоповнюваність підприємств, які до нього належать, а й неможливість функціонування їх поза рекреаційно-туристичною сферою [6].

Кластер повинен також забезпечити залучення реальних організаційно-економічних, соціальних, фінансових, ринкових, інформаційних, правових механізмів і технологій управління; розробку, обґрунтування програм і бізнес-планів розвитку рекреаційних підприємств. Об'єднання в кластери дає можливість залучати фінансові ресурси в нові виробництва шляхом об'єднання спільних фінансових можливостей підприємств того чи іншого кластера; залучення інвестицій через спільну участь в інвестиційних програмах; шляхом участі в конкурсах проектів, що фінансуватимуться як гранти; об'єднання спільних фінансових можливостей підприємств для забезпечення гарантій на отримання кредитних ресурсів [1]. При цьому необхідно забезпечити обмін інформацією, а також можливість виходу на зовнішні ринки. Таким чином, регіональний розвиток пов'язаний з формуванням нових інноваційних форм розміщення продуктивних сил – кластерів, які ґрунтуються на нових знаннях [7].

Кластерний підхід у сфері туризму активізує підприємництво через концентрацію ділової активності, тому сприяє створенню ро-

бочих місць, доходів, поліпшенню якості туристичних послуг, життя населення на території його запровадження. Досягається це завдяки зростанню конкурентоспроможності, можливості інтеграції інтелектуальних, природно-рекреаційних, трудових, фінансових матеріальних ресурсів у забезпеченні якості виробництва та послуг, що надаються [3].

Основною метою створення рекреаційно-туристичних кластерів є внесок в оновлення та зміцнення регіонального економічного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності рекреаційно-туристичної галузі. За цих умов основні завдання, якими повинен займатися рекреаційно-туристичний кластер, наведені на рис. 1.

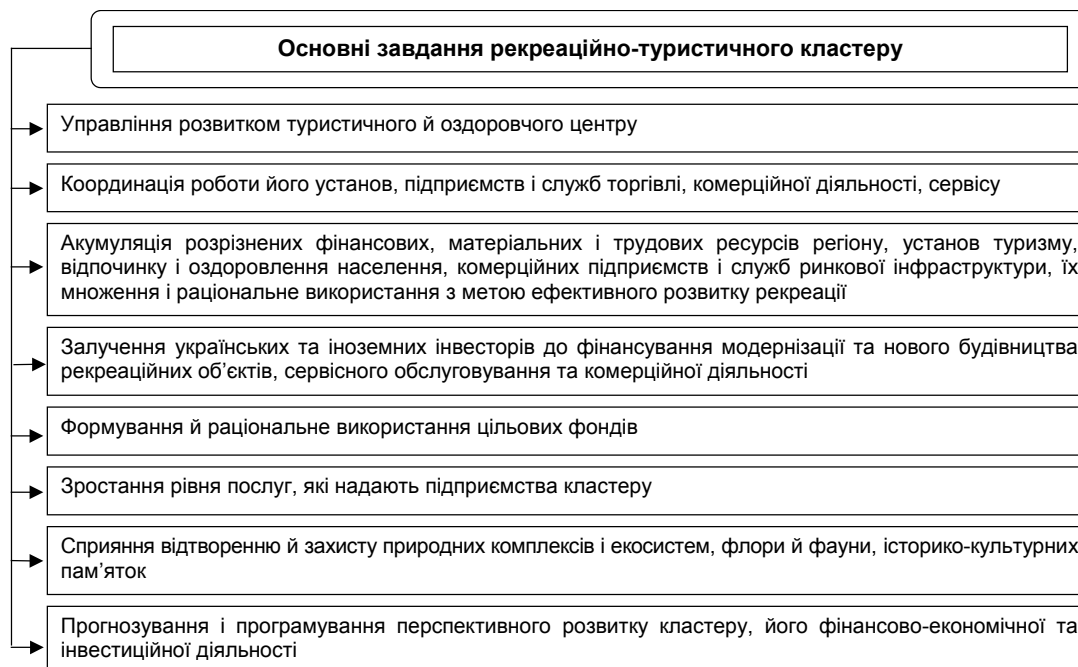


Рис. 1. Основні завдання кластеру в рекреаційно-туристичній індустрії

Об'єднання в кластерні мережі посилює роль дрібного середнього підприємництва, дає змогу використати його інноваційний потенціал, розширює можливості виходу на світовий ринок.

У процесі створення, функціонування кластерів у сфері туризму сьогодні гнучко використовуються різні схеми інвестування, розподілу доходів і прибутків, що забезпечують баланс інтересів учасників стосовно до кожної конкретної ситуації [8].

З певною умовністю можна класифікувати створення кластерів за трьома напрямками їх генезису:

- горизонтальна, тобто внутрішньогалузева, міжгосподарська кооперація підприємств (фірм) з метою підвищення спільного конкурентного потенціалу на ринку збуту виробленого продукту та послуг, більш активного впливу на ціни та інші умови їх реалізації, зміцнення фінансового стану;
- багатопрофільна вертикальна міжгосподарська інтеграція, яка будується за принципом єдиного технологічного ланцюжка на договірній основі або з реєстрацією юридичної особи;
- становлення багатопрофільних кластерних утворень, що об'єднують, зазвичай, підприємства різних галузей сфери ту-

ризму в межах компактної території як адміністративно-територіальної одиниці.

Кожне кластерне утворення сфери рекреації та туризму може мати єдину інтегративну багатокомпонентну структуру [4]. Компонентами є територіальна, функціональна, компонентна та організаційно-управлінська структури. Межі кластеру окреслені місцезнаходженням усіх курортно-рекреаційних фірм, суміжних галузей та виробництв, організацій, які обслуговують кластер і між якими існують сильні зв'язки – як горизонтальні, так і вертикальні чи структурні.

До числа суб'єктів бізнесу, що забезпечують надходження ресурсів і приймають на себе виконання частини функціональних завдань при комплексному обслуговуванні туриста, що відпочиває, входять комплекс фірм і організацій, допоміжні виробництва, що забезпечують безперебійну роботу провідної галузі кластера [2]. Вони, власне, і формують економічний ландшафт курортно-рекреаційної території. Без підприємств інфраструктурного забезпечення навіть земля, багата природним лікувальним ресурсом, буде залишатися рекреаційною цілиною. До підприємств інфраструктурного забезпечення рекреації належать фірми, заклади й установи різних форм власності та господарювання.

До суб'єктів, що формують систему вертикальних взаємозв'язків, входять торгові й інші посередницькі організації:

- транспортні фірми забезпечують вигоду часу, поставок;
- торгові фірми надають підприємствам-рекреаторам і рекреантам вигоду зручності місця придбання товарів і послуг;
- посередницькі фірми, що забезпечують цей сектор матеріалами, запасними частинами, іншими ресурсами;
- дистриб'юторські фірми представляють інтереси санаторно-курортного комплексу міста в інших регіонах і на зовнішніх ринках;
- маркетингові фірми реалізують комплекс послуг із просування курортно-рекреаційних послуг на нових і старих ринках;
- ринок банківських послуг і фінансово-кредитний ринок забезпечує оптимальні умови банківського обслуговування підприємств і надання інвестиційних ресурсів.

До кластеру курортної рекреації можуть також входити сільськогосподарські підприємства регіону, що постачають рекреаторів

сільгосппродукцією, а також переробні й виробничо-торгові підприємства міста й регіону, що забезпечують постачання продуктів харчування: сировини й напівфабрикатів, готової до вживання продукції. Більшість учасників кластеру не конкурують між собою безпосередньо, просто вони обслуговують різні сегменти споживчого ринку [5].

При обґрунтуванні можливості застосування кластеру в конкретному рекреаційно-туристичному районі Запорізької області використано індекс стійкості (табл. 1). Він характеризує рівень упевненості в успішній (або неуспішній) реалізації конкретного варіанту розвитку ринкових можливостей при конкретній комбінації характеристик зовнішнього й внутрішнього середовища господарювання [4]. Застосовуючи регресійний аналіз, визначено його значення відповідно до умов досліджуваних рекреаційно-туристичних районів.

В умовах становлення ринкових механізмів господарювання кластер має певні переваги порівняно з іншими формами організації рекреаційно-туристичної діяльності (рис. 2).

Таблиця 1

**Умови реалізації кластерного підходу за рекреаційно-туристичними районами
Запорізької області**

Рекреаційно-туристичні райони	Характеристика досліджуваних районів	Індекс стійкості (J0)		Умови реалізації кластерного підходу
		Допустимі межі зміни	Розраховані значення	
Бердянський	Курорт	+0,8 < J0 < +1	0,87	Практично можна реалізувати
Приморський	Туристично-рекреаційний вузол	+0,6 < J0 < +0,8	0,63	Є всі умови для реалізації
Кирилівський	Туристично-екскурсійний центр	+0,3 < J0 < +0,6	0,39	Можливості реалізації незначні

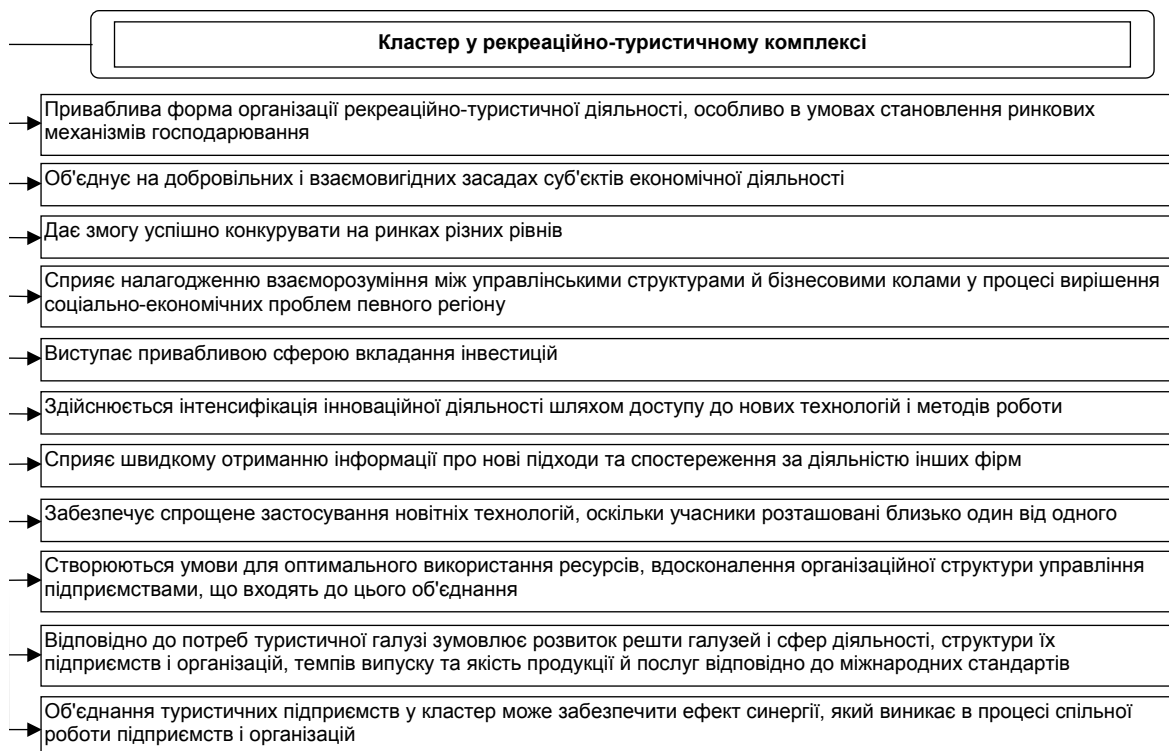


Рис. 2. Переваги застосування кластеру в рекреаційно-туристичному комплексі

Слід також зауважити, що потреби туристичної галузі зумовлюють розвиток решти галузей і сфер діяльності, структуру їх підприємств і організацій, темпи випуску та якості продукції та послуг відповідно до міжнародних стандартів. Застосування кластерного підходу сприяє спрощеному застосуванню новітніх технологій, оскільки учасники розташовані близько один від одного. Загалом, об'єднання туристичних підприємств Запорізької області у кластери забезпечить отримання кращих результатів діяльності системи, ніж від функціонування окремих її складових.

Однак для виваженого підходу до участі в туристичному кластері необхідно визначити не тільки його переваги, а й недоліки. Так, кластер може сповільнювати нововведення. Пояснюється це тим, що інколи групове мислення пригнічує нові ідеї, зменшує їх гнучкість. Серед недоліків можна виокремити і проблематичність розподілу прибутку між учасниками туристичного кластера. Проте його можна розподіляти між учасниками відповідно до суми вкладеного капіталу.

IV. Висновки

Кластерний підхід у рекреаційно-туристичній сфері може забезпечити підвищення економічної ефективності господарської діяльності українських підприємств через розвиток та вдосконалення рекреаційно-туристичної інфраструктури для формування якісних туристичних продуктів; створення та розвиток туристичних продуктів і територій, ураховуючи збереження навколишнього середовища та відродження природного потенціалу.

Кластерний підхід, маючи ряд переваг, створює умови для розвитку підприємництва в туристичній сфері Запорізької області, а також підвищення якості та конкурентоспроможності регіональних туристичних продуктів та пропозицій на ринку послуг у сфері туризму. При цьому доцільно використовувати мережевий характер взаємодії його

учасників, тому що саме горизонтальна інтеграція сприяє застосуванню сучасних технологій та інновацій.

Список використаної літератури

1. Александрова А. Ю. Туристские кластеры: содержание, границы, механизм функционирования / А. Ю. Александрова // Экономические проблемы развития сервиса и туризма. – 2007. – № 2. – С. 52–56.
2. Гудзь П. В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій: монографія / П. В. Гудзь. – Донецьк: ІЕПД НАН України: Юго-Восток, 2001. – 270 с.
3. Кузьмина Т. С. Кластерный характер региональных агросистем / Т. С. Кузьмина // Региональная экономика. – 2008. – № 19 (76). – С. 67–72.
4. Музиченко-Козловська О. В. Переваги кластерної моделі розвитку туризму над іншими формами об'єднань / О. В. Музиченко-Козловська // Проблеми науки. – 2009. – № 3. – С. 21–26.
5. Нездоймінов С. Г. Туризм як фактор регіонального розвитку: методологічний аспект та практичний досвід: монографія / С. Г. Нездоймінов. – Одеса: Астропринт, 2009. – 304 с.
6. Семенко П. Г. Регіональний кластер у контексті структурної перебудови економіки регіону / П. Г. Семенко // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 72–88.
7. Семенов В. Ф. Регіональний вимір рекреаційно-туристичної діяльності: монографія / В. Ф. Семенов, М. Д. Балджи, В. М. Мозгальова; за ред. В. Ф. Семенова. – Одеса: Optimum, 2008. – 201 с.
8. Созаева Т. Х. Кластерная концепция устойчивого хозяйственного развития южного федерального округа / Т. Х. Созаева // Региональная экономика. – 2008. – № 25 (82). – С. 12–18.

Стаття надійшла до редакції 17.11.2014.

Коринев В. Л. Особенности кластерного подхода в рекреационно-туристической индустрии

В статье исследованы особенности кластерного подхода к деятельности предприятий, определены базовые направления создания кластера и основные его задания в рекреационно-туристической индустрии. Проведен анализ преимуществ и недостатков с целью определения целесообразности его применения в условиях рекреационно-туристической деятельности украинских предприятий на конкурентном рынке.

Ключевые слова: кластерный подход, туристические предприятия, кластерные образования, рекреационно-туристическая индустрия, региональная направленность, предпринимательство, туристические услуги, рынок.

Koriney V. Features of Cluster Approach in Recreation and Tourism Industry

A cluster must also provide bringing in of the real organizationally-economic, social, financial, markets, informative, legal mechanisms and management technologies; development, обґрунтування програм і бізнес-планів розвитку рекреаційних підприємств.

Payment is the primary purpose of creation of рекреаційно-tourist clusters in the update and strengthening of regional economic potential and increase of competitiveness of рекреаційно-tourist

industry. In the conditions of becoming of markets mechanisms of menage a cluster is let in on the ground certain as compared to other forms of organization of рекреаційно-туристичної activity.

It follows also to mean, that the necessities of tourist industry predetermine development of the other industries and spheres of activity, structure of their enterprises and organizations, rates of issue and internalss of products and services in accordance with international standards. Application of cluster approach is instrumental in the simplified application of the newest technologies, as participants are located close one from other. Among failings, it is possible to select and problematical character of division of income between the participants of tourist cluster. Having the row of advantages, it creates terms for development of enterprise in a tourist sphere, and also upgrading and competitiveness of regional tourist products and suggestions at the market of services in the field of tourism. It is thus expedient to use network character of co-operation of his participants

Key words: *cluster approach, tourist enterprises, cluster educations, рекреаційно-tourist industry, regional orientation, enterprise, tourist services, market.*

УДК 336.2

Ж. П. Лисенкокандидат економічних наук, доцент
Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці**АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ
ЗА 2008–2014 РР.**

У статті висвітлено аспекти формування дохідної частини Зведеного бюджету України, що відповідають реаліям сьогодення. Проаналізовано динаміку та структуру доходів бюджету за останні сім років. Проведено розрахунки еластичності системи доходів бюджету України. Виявлено потенційні джерела додаткового наповнення бюджету в період економічної кризи.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, податкові надходження, тіньова економіка, коефіцієнт еластичності, коефіцієнт кореляції.

I. Вступ

Формування дохідної частини бюджету – складний економічний процес, що потребує швидкості реагування фінансової політики в періоди економічного спаду. Економічна ситуація в Україні загострилася, що призвело до збільшення дефіциту бюджету. В умовах воєнних дій на сході України та девальвації гривні необхідно наповнювати бюджет для виконання державою своїх функцій. З метою пошуку додаткових джерел наповнення бюджету необхідно проаналізувати динаміку формування дохідної частини бюджету для виявлення закономірностей та недоліків фінансової політики, усунення яких сприятиме стабілізації економічної ситуації в державі та побудові досконалої та ефективної системи доходів зведеного бюджету.

Проблеми формування доходів бюджету досліджують чимало економістів. Так, Р. Й. Бачо вивчав структуру та динаміку доходів бюджету, визначаючи пріоритетні напрями його наповнення. С. М. Козьменко здійснював оцінювання впливу зміни бюджетного законодавства на формування дохідної частини бюджету. Чинники впливу на надходження податків досліджували М. М. Свердан та О. В. Корзаченко.

II. Постановка завдання

Незважаючи на існування значного ряду напрацювань з питань формування дохідної частини бюджету, невирішеним залишається оцінювання закономірностей “поведінки” податків в умовах фінансової кризи. Вивчення цього питання на етапі чергового загострення економічної ситуації в державі потребує особливої уваги, оскільки має, по-перше, важливе практичне значення, а, по-друге, дасть змогу виявити, за рахунок яких джерел можна збільшити дохідну частину бюджету України.

Невирішені питання зумовлюють постановку мети статті:

- оцінити динаміку формування дохідної частини бюджету України за 2008–2014 рр.;
- виявити проблемні питання гальмування зростання обсягів податків у дохідній частині бюджету;
- дослідити еластичність системи доходів бюджету держави;
- віднайти шляхи усунення виявлених недоліків.

III. Результати

Бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни. Через бюджет органи державної виконавчої влади здійснюють реалізацію державної внутрішньої та зовнішньої політики, державне регулювання і стимулювання економіки, фінансування соціальної сфери з урахуванням довгострокових інтересів країни. Збільшення бюджетних асигнувань сприяє зростанню сукупного попиту в економіці і, відповідно, збільшенню випуску продукції та зайнятості. Важливою умовою виконання бюджету держави є збалансування її доходів з видатками, адже значне перевищення видатків над доходами призводить до економічної кризи, дефіцитів бюджетів усіх рівнів, зростання державного боргу тощо [1, с. 140]. Від результату виконання бюджету залежить значна сфера суспільних відносин, соціальна стабільність, рівень життя населення.

Сьогодні виконання бюджету України ускладнюється політичними проблемами на тлі економічного спаду, тому результати виконання невтішні. Розглянемо динаміку показників виконання Зведеного бюджету України (табл. 1) [6; 8].

З табл. 1 видно, що за 2008–2014 рр. обсяг видатків зростає швидшими темпами, а ніж дохідна частина бюджету, що в підсумку призвело до зростання дефіциту бюджету в чотири рази за аналізований період часу.

Частка дефіциту бюджету в обсязі ВВП у 2014 р. становила 5,35%. У Європейському Союзі за Маастрихтським договором бю-

джет визнається збалансованим, коли обсяг дефіциту не перевищує 3% вартості ВВП [3, с. 185].

Таблиця 1

Динаміка показників виконання Зведеного бюджету України за 2008–2014 рр.

Показники	Роки							Приріст за 2008–2014 рр., %
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
ВВП, млрд грн	948,1	913,3	1 082,6	1314,0	1 411,0	1 454,9	1 345,8	41,95
ДОХОДИ, млн грн	297 844,6	27 2967,0	314 506,3	398 310,0	445525,3	442 742,9	455 927,4	53,08
ВИДАТКИ, млн грн	309 216,2	307 399,4	377 842,8	416 853,6	492454,7	505 791,9	523 004,8	69,14
Чисте кредитування, млн грн	2 811,4	2 825,8	1348,4	4 757,9	3856,3	542,4	4 971,9	76,85
Дефіцит бюджету, млн грн	14183	37 258,1	64 684,9	23 057,9	50785,7	63 591,3	72 049,3	408,00
Дефіцит бюджету, % до ВВП	1,50	4,08	5,97	1,75	3,60	4,37	5,35	X
Індекс інфляції, %	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	X

Україна цю межу вже перейшла. Обсяг кредитування за 2008–2014 рр. збільшився на 76,85%, а приріст ВВП становить 41,95%, тобто нарощування обсягів виробництва в

державі не вистачає для погашення боргів та покриття дефіциту бюджету, що свідчить про гальмування економічного розвитку держави (рис. 1).

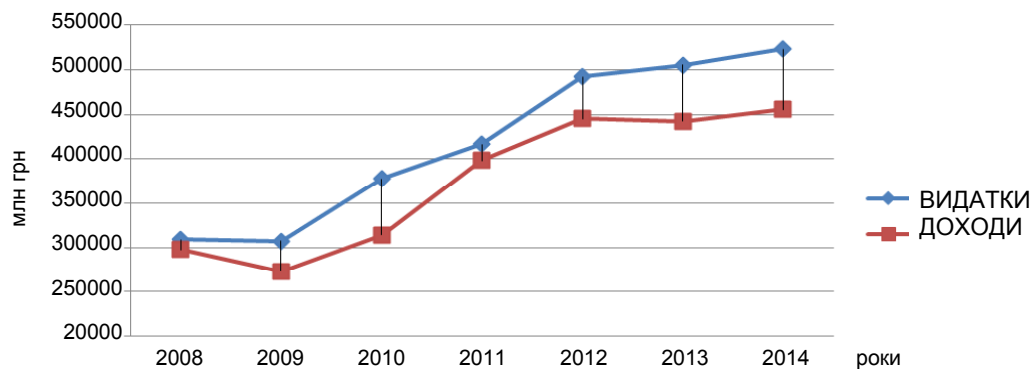


Рис. 1. Динаміка доходів та видатків Зведеного бюджету України за 2008–2014 рр.

Розрив між лінією доходів і видатків відображає обсяг дефіциту бюджету, який у 2014 р. досяг максимального рівня за останні сім років. Така динаміка є негативною і потребує прийняття адекватних економічних рішень у фінансовій політиці Уряду держави, саме з боку наповнення бюджету, а не з боку урізання видатків.

Помітною тенденцією показників виконання Зведеного бюджету України є те, що доходи зростають повільнішими за видатки темпами. З метою пошуку об'єктивних причин такої динаміки розглянемо детальніше формування дохідної частини Зведеного бюджету України (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка дохідної частини Зведеного бюджету України за 2008–2014 рр.

Показники	Роки							Приріст за 2008–2014 рр., %	Частка в доходах бюджету 2014 р., %
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ДОХОДИ, у тому числі	297844,6	272967	314506,3	398310	445525,3	442742,9	455927,4	53,08	100,0
Податкові надходження, у тому числі	227165	208073	234447,7	334692	360567	353968,1	367511,9	61,78	80,6
податок з доходів фізичних осіб	45895,8	44485	51029,3	60224,5	68092,4	72151,1	75202,9	63,86	16,5

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
податок на прибуток	47856,8	33048	40359,1	55097,1	55793	54993,8	40201,5	-16,00	8,8
ПДВ	92082,6	84596,6	86315,9	130094,2	138826,8	128269,3	139024,3	50,98	30,5
Акцизний податок з вироблених в Україні	10230,1	17934	23715,3	26097,1	28661	27721,3	28244,2	176,09	6,2
Акцизний податок з ввезених на митну територію України	2553	3690	4600,8	7822,1	9767,8	8946,8	16855,4	560,22	3,7
Ввізне мито	11932,8	6328	8556,4	10462,8	12985,8	13264,6	12388,6	3,82	2,7
Інші податкові надходження	16613,9	17991,4	19870,9	44894,2	46440,2	48621,2	55595	234,63	12,2
Неподаткові надходження	60495,2	58435	73837	59760,5	80923,3	84981,1	80472,8	33,02	17,7
Власні надходження бюджетних установ	12201,2	26115	28507,1	31522,6	34194,8	37857,2	31532,1	158,43	6,9
Доходи від операцій з капіталом та ін.	6702,4	3653	3143	2347	2985,7	1634	2015,8	-69,92	1,7

Досліджуючи динаміку дохідної частини бюджету за основними статтями його наповнення – податками, зазначимо, що базисними податками, які формують близько 70% Зведеного бюджету України, є податок на доходи фізичних осіб, ПДВ, податок на прибуток та акцизний податок.

Податок на доходи фізичних осіб становить вагомий частку в структурі доходів Зведеного бюджету України – 16,5%. Частка цього податку фактично не змінювалася з 2008 р. – хоча повинна збільшитися як мінімум з 2010 р. після введення єдиного соціального внеску для суб'єктів підприємницької діяльності. Досвід багатьох країн показує, що саме податок на доходи фізичних осіб є одним з основних джерел поповнення бюджету. Зокрема, у США податок на доходи громадян забезпечує близько половини загальної суми податкових надходжень, у Франції – близько 1/5, а загалом по країнах ЄС майже 1/4 податкових надходжень їх зведених бюджетів [5, с. 67].

За 2008–2014 рр. приріст надходжень податку на доходи фізичних осіб до бюджету держави становив 63,86% або 29,3 млрд грн. З табл. 2 видно, що кожного року абсолютний приріст цього податку зменшується в умовах стабільного рівня безробіття в межах 8% (до 2014 р.) та зростання мінімальної заробітної плати, що є парадоксом. Причина слабкої позитивної динаміки зростання надходжень від цього податку криється в податковому навантаженні, що посилює розвиток неофіційного ринку праці.

Аналізуючи доходи бюджету в розрізі їх складових, зазначимо, що за 2008–2014 рр. найбільший приріст спостерігається за надходженням акцизного податку як з вироблених (+176,09%), так із ввезених на митну

територію підакцизних товарів (+560,22%). Навіть у період економічної нестабільності 2014 р. приріст акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів порівняно з 2013 р. збільшився на 7,9 млрд грн або 88,4%. Таке зростання перевищило плановий показник надходження акцизного податку на ввезені підакцизні товари на 3 млрд грн. Акцизний податок в обсязі 16,8 млрд грн акумульований переважно за рахунок імпорту лікєро-горілчаної продукції (0,6 млрд грн), тютюну (1,2 млрд грн) та нафтопродуктів (13,2 млрд грн) [7]. Причини зростання надходжень акцизного податку з імпортованих підакцизних товарів у 2014 р. є декілька:

1. Збільшення ставок акцизного податку з літа 2014 р.

2. Девальвація гривні. Враховуючи політико-економічну ситуації в країні, потреба в бензині збільшилася. В умовах девальвації, нафто трейдери, очікуючи інфляції, закуповували нафту більшими обсягами, щоб згодом отримувати надприбутки. Можливо така динаміка призвела й до зменшення контрабанди нафтопродуктів.

3. Акцизні товари (зокрема, тютюн та нафта) зажди мають свого постійного споживача й нееластичний попит, що забезпечує стабільність імпорту.

Розглянемо динаміку ще декілька важливих джерел наповнення бюджету України.

Бюджетоутворювальним податком є ПДВ. У 2014 р. план (189 млрд грн) з акумуляції податку на додану вартість не виконано на 5 млрд грн і переважно за рахунок зменшення внутрішнього товарообороту. Надходження від ПДВ з увезених на територію України товарів становили 107 млрд грн,

тобто 77% загального надходження податку до бюджету [7].

За 2008–2014 рр. приріст обсягу надходжень ПДВ до бюджету становив лише 51%, тобто 47 млрд грн в умовах постійного зростання цін, а приріст відшкодування 238,2%. Якщо у 2008 р. сума відшкодування становила 34 млрд грн, а це 27% нарахування, то у 2014 р. – це 44%. Динаміка ПДВ також підтверджує наявність тіньового сектору економіки. Система адміністрування, відшкодування та отримання податкового кредиту з ПДВ стали тотальною корупційною схемою, яка позбавляє обігових коштів підприємств, вимиває кошти з державного бюджету, який і без того дефіцитний. Існує ціла система для отримання коштів з бюджету через відшкодування ПДВ, тому велика частина бізнесу йде в тінь, оскільки довести своє право на податковий кредит важко, не кажучи вже про отримання відшкодування легальним шляхом. Це підвищує реальне податкове навантаження на сумлінних платників податків, а фіскальна ефективність ПДВ стабільно знижується, тим більше в умовах фінансової кризи [4].

Аналогічна ситуація з податком на прибуток. Обсяг зростання податку на прибуток за 2008–2014 рр. становив 16,6%. Наявність тіньових доходів підтверджена тим, що зменшення ставки податку на прибуток у 2011 р. до 23% призвело до зростання надходжень податку майже на 15 млрд грн за рік (теорія Лаффера). Рентабельність операційної діяльності підприємств за даними Державної служби статистики у 2012 р. становила 5%, у 2013 р. – 3,9% [6]. Задекларована фіктивна рентабельність підприємств у зазначених розмірах – це результат мінімізації податків.

Якщо розглядати рентабельність як стимулюючий фактор роботи підприємств, то за фактичної рентабельності у 3,9% в державі вже не працювало би жодне підприємство. Але підприємства працюють і навіть мають можливість сплачувати 17–20% річ-

них за користування кредитними ресурсами. Це також свідчить про те, що основна частина прибутку підприємств залишається “в тіні” [4].

В умовах девальвації гривні 2014 р. задекларована операційна рентабельність підприємств України становила – 2%. Цей показник також є заниженим, незважаючи на падіння промислового виробництва. Це пояснюється тим, що в умовах кризи населення починає заощаджувати шляхом банальної економії на податках до бюджету.

Така економія та ситуація на сході України призвели в господарському секторі до зниження надходжень податку на прибуток у 2014 р. на 14,7 млрд грн порівняно з 2013 р.

Отже, повнота надходження основних бюджетоутворювальних податків до бюджету в тісному взаємозв'язку перебуває з економічним розвитком держави. Цікаво дослідити, як інші джерела доходів бюджету пов'язані з ростом ВВП. З метою вивчення впливу результатів господарської діяльності на доходи бюджету розрахуємо коефіцієнти еластичності та кореляції для кожного виду бюджетних доходів.

Коефіцієнт кореляції розрахуємо засобами Excel за повний аналізований період 2008–2014 рр., щоб оцінити щільність зв'язку.

Коефіцієнт еластичності за кожний рік за формулою розрахунку показника еластичності [2]:

$$K_{\text{ел}} = \frac{\Delta D}{\Delta \text{ВВП}}, \quad (1)$$

де ΔD – процентна зміна величини доходів за період часу;

$\Delta \text{ВВП}$ – процентна зміна валового внутрішнього продукту за період.

Коефіцієнт еластичності системи доходів показує, як змінюється обсяг доходів бюджету при зміні ВВП на 1%.

Розраховані показники узагальнено в табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка показників еластичності доходів Зведеного бюджету України за 2008–2014 рр. відносно рівня ВВП

Показники	Коефіцієнти еластичності доходів						Коеф. кореляції
	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	
Податкові надходження	2,101	0,684	2,000	1,047	-0,588	-0,547	0,798
Податок на доходи фізичних осіб	0,768	0,794	0,843	1,770	1,916	-0,604	0,889
Податок на прибуток	7,736	1,193	1,708	0,171	-0,460	3,843	0,977
ПДВ	2,032	0,110	2,373	0,909	-2,444	-1,198	0,611
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	-18,827	1,739	0,470	1,331	-1,054	-0,269	-0,141
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів	-11,134	1,332	3,276	3,370	-2,702	-12,628	-0,153
Ввізне мито	11,742	1,900	1,042	3,267	0,690	0,943	0,773
Інші податкові надходження	-2,073	0,564	5,892	0,466	1,509	-2,049	0,604
Неподаткові надходження	0,851	1,422	-0,892	4,797	1,612	0,758	0,129
Власні надходження бюджетних установ	-28,509	0,494	0,495	1,148	3,442	2,387	-0,259
Доходи від операцій з капіталом	11,374	-0,753	-1,185	3,686	-14,551	-3,338	-0,122

З табл. 3 видно, що найбільш щільний кореляційний зв'язок наявний між динамікою ВВП та прямим податками, а саме ПДФО та податком на прибуток підприємств, оскільки коефіцієнт кореляції максимально наближений до 1: 0,889 та 0,977 відповідно. Так, найменші зміни в обсягах виробництва відображаються в динаміці надходжень цих податків. Розглянемо на прикладі податку на прибуток.

Як видно з табл. 3, в період 2010–2011 рр. коефіцієнт еластичності податку на прибуток більше одиниці, тобто система доходів є еластичною, зміни в обсязі надходжень до бюджету відбуваються вищими темпами, ніж зміни в обсязі валового внутрішнього продукту, що свідчить про ефективність фіскальної політики. У 2010 р. приріст ВВП щодо 2009 р. становив 19%, а приріст податку на прибуток 22%.

Вже в 2011 р. порівняно з 2010 р. приріст ВВП становив 21%, а податку на прибуток 37%. Від'ємний приріст ВВП у 2014 р. спричинив зменшення податку на прибуток, водночас 1% зменшення ВВП спричинив 3% зменшення податку на прибуток.

Так, у фазі економічного поживлення амплітуда коливання коефіцієнта еластич-

ності податку на прибуток до 2%, а в фазі фінансової кризи понад 3%, у випадку 2008 р. – понад 7%, що є підтвердженням про збільшення тінізації доходів у період економічної нестабільності. У таких умовах Уряду необхідно стимулювати пряме оподаткування зменшуючи податкове навантаження.

Якщо розглядати непрямі податки, зокрема такий як акцизний податок, то в періоди гальмування обсягів нарощування ВВП, зокрема 2008 та 2014 рр., коефіцієнти еластичності та кореляції від'ємні, тобто зміна в обсязі валового внутрішнього продукту не впливає на зміну в обсязі надходження акцизного податку до держави.

Відсутність щільного зв'язку акцизного податку та ВВП дає можливість наповнювати бюджет саме за рахунок цього податку в умовах падіння внутрішнього виробництва.

Загалом показник кореляції між податковими надходженнями та ВВП наближений до 1 і становить 0,798, тобто зміни в обсягах національного виробництва прямо впливають на податкові надходження до бюджету.

Динаміку показників еластичності податкових надходжень узагальнимо на рис. 2.



Рис. 2. Динаміка показників еластичності податкових надходжень та коефіцієнта зростання ВВП за 2009–2014 рр.

На рис. 2 видно, що коливання зміни ВВП зумовлюють більші процентні зміни у величині податкових надходжень бюджету, тобто система податкових надходжень бюджету є достатньо еластичною і реагує як на позитивні, так і на негативні зрушення в динаміці ВВП.

Якщо розглядати інші доходи бюджету, зокрема, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом та власні надходження бюджетних установ, то їхні зміни не залежать від економічного розвитку в державі, оскільки коефіцієнти кореляції від'ємні або наближені до нуля, а коефіцієнти еластичності змінюються хаотично (табл. 3).

IV. Висновки

Фінансова нестабільність економічної ситуації в Україні призводить до поглиблення дефіциту держбюджету, що в підсумку сформувало дефіцит бюджету в 2014 р. на рівні

5,35% ВВП. У таких умовах необхідно проводити зважену фіскальну політику, що передбачатиме збільшення наповнення бюджету без посилення податкового навантаження на економіку. Необхідним інструментом такої політики є податки. Досліджуючи еластичність доходів бюджету, в тому числі й податкових надходжень, відносно зміни обсягів ВВП, було виявлено, що прямі податки є більш еластичними до коливань валового внутрішнього продукту, ніж непрямі податки чи інші джерела наповнення бюджету. Звідки можна зробити висновок, що в періоди економічного спаду необхідно збільшувати доходи бюджету за рахунок тих джерел, що прямо не пов'язані з економічним зростанням сфер економіки, а надходження прямих податків стимулювати засобами податкової політики. Крім того, різкі коливання

коефіцієнтів еластичності деяких податків пов'язані з постійними змінами податкових ставок, пільг, об'єктів оподаткування тощо. Це є результатом нестабільної податкової політики та недосконалості податкового законодавства, що ускладнюють використання деяких податків як інструментів регулювання наповнення бюджету країни. Щоб забезпечити виконання податками регуляторної, стимулювальної та фіскальної функцій в Україні, необхідно створити стабільну й прогресивну систему оподаткування.

Список використаної літератури

1. Бачо Р. Й. Стан формування доходної частини бюджету України в сучасних кризових умовах / Р. Й. Бачо, Е. Й. Иллар, Є. Й. Бачо // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2014. – № 1 (42). – С. 140–145.
2. Гльоза В. В. Удосконалення підходів до формування доходної частини зведеного бюджету України [Електронний ресурс] / В. В. Гльоза, Л. С. Захаркіна. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream>.
3. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / [І. І. Д'яконова, М. І. Макаренко, Ф. О. Жу-
равка та ін.] ; за ред. М. І. Макаренко та І. І. Д'яконової. – Київ : ЦУЛ, 2013.
4. Опанащенко М. В. Пояснювальна записка до проекту Закону України “Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо створення умов для дегенізації економіки та створення сприятливого інвестиційного клімату)” [Електронний ресурс] / В. М. Опанащенко. – Режим доступу: getup.ligazakon.ua.
5. Ткаченко Н. М. Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність : навч.-метод. посіб. / Н. М. Ткаченко, Т. М. Горова, Н. О. Ільєнко. – Київ : Алерта. – 2004. – С. 554.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
7. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України / Виконання бюджетів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=166315>.
8. Фінансовий портал Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua>.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2014.

Лысенко Ж. П. Аспекты формирования доходной части бюджета Украины за 2008–2014 гг.

В статье исследуются аспекты формирования доходной части Сводного бюджета Украины. Проанализированы динамика и структура доходов бюджета за последние семь лет. Проведены расчеты эластичности системы доходов бюджета страны. Выявлены потенциальные источники дополнительного наполнения бюджета в период экономического кризиса.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, налоговые поступления, теневая экономика, коэффициент эластичности, коэффициент корреляции.

Lysenko Z. Aspects of the Formation of a Profitable Part of the Budget of Ukraine for 2008–2014

This article examines aspects of the revenue forming of the consolidated budget of Ukraine that meet today's realities. The dynamics and structure of budget revenues in the last seven years are analysed. The calculations of the elasticity system of budget revenues in Ukraine are made. Revealed potential sources of additional budget revenues in the period of economic crisis are found.

The revenues replenishment of the budget is a difficult economic process that requires responsiveness of fiscal policy in times of economic downturn. The economic situation in Ukraine escalated, leading to an increase in the budget deficit. In conditions of hostilities in the east and the devaluation of the hryvnia the budget replenishment is necessary for the state functions' performance. It is necessary to analyze the dynamics of the revenue side of the budget for identifying regularities and weaknesses of fiscal policy in order to find additional sources for budget replenishment. The removal of them will facilitate stabilization of the economic situation in the country and development of a perfect and efficient system of the consolidated budget.

Although there is a number of significant developments on the revenue side of the budget, assessment of “behavior” of taxes in the financial crisis remains unresolved. The study of this issue at the next stage of the worsening of economic situation in the country requires special attention because it has, first of all, practical importance, and, secondly, it will identify the sources of budget revenues growth in Ukraine.

Unresolved issues lead to the formulation of research objectives as:

- the evaluation of the budget revenues replenishment dynamics in Ukraine in 2008–2014;
- identifying of holdback issues of tax revenues increase in the budget;
- research of income elasticity system of the state budget;
- searching of ways to overcome these problems.

Key words: GDP, tax revenues, the shadow economy, elasticity coefficient, the correlation coefficient.

УДК 336.7

А. Г. Олексинкандидат економічних наук, доцент
Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

У статті висвітлено основні тенденції розвитку страхового ринку України за 2010–2014 рр. Вивчено динаміку основних індикаторів розвитку ринку, охарактеризовано стан монополізації ринку, досліджено тенденції зміни учасників ринку та страхових продуктів. Не без уваги залишилося порівняння страхового ринку України з показниками розвитку світової страхової індустрії.

Ключові слова: страхові премії, страхові виплати, рівень страхових виплат, показник проникнення, показник щільності страхування.

I. Вступ

Страховий ринок України важливий сегмент економічного простору кожної держави. Страхова галузь повинна виконувати притаманні їй функції фінансового посередника і сприяти ефективному переливу капіталу, адже це зменшує фінансове навантаження насамперед на державний бюджет у частині проблем соціального захисту населення. Політико-економічна ситуація в Україні призвела до загострення проблем на ринку страхування, накопичення яких гальмують розвиток ринку на тлі страхової світової індустрії. Виявлення та вирішення цих проблем унеможливають формування в Україні високоорганізованого та ефективного ринку страхових послуг.

Ринок страхування є досить цікавим з точки зору економічних досліджень. Саме тому чимало дослідників приділяють значну увагу особливостям розвитку страхового ринку в Україні. Так, О. О. Гаманкова опрацьовувала практичні рекомендації щодо підвищення транспарентності та ефективності ринку страхових послуг України. Г. В. Кравчук деталізувала методологічні засади управління конкурентоспроможністю страхових компаній. Основні чинники впливу на розвиток страхування в Україні досліджувала А. О. Бойко, Ю. М. Дзячкова, О. В. Козьменко, М. І. Моргун, Т. О. Петрішина проводили порівняльну характеристику розвитку ринку страхування України з аналогічними ринками країни західної та Східної Європи тощо.

II. Постановка завдання

Зміна економічних умов розвитку держави впливає безпосередньо й на ринок страхування, тому виникає потреба в постійному аналізі нових тенденцій розвитку ринку страхових послуг. Виявлення проблем та особливостей функціонування будь-якого ринку, в тому числі й ринку страхування, – перший етап у пошуці шляхів його реформування.

Саме тому метою статті є визначення основних новітніх тенденцій розвитку ринку страхування в Україні в період загострення економічної кризи 2014 р.

III. Результати

Страховий ринок – це особливі соціально-економічне середовище й сфера економічних відносин, де об'єктом купівлі-продажу (товаром) є страхова послуга, формуються попит і пропозиція на неї. Основна мета страхового ринку – забезпечити безперервність процесу суспільного відтворення через продаж специфічної фінансової послуги (страхової гарантії), що здійснює матеріальну компенсацію шкоди (збитку), яка заподіяна майновим інтересам страхувальників у результаті настання подій, так званих страхових випадків [3].

Сучасний етап розвитку страхових відносин в Україні характеризується достатньою конкуренцією страхових компаній та низьким споживчим попитом на страхові послуги, що в сукупності не можуть створити ефективно організований ринок надання якісних страхових послуг. Чергова економічна криза в державі посилила негативні явища в страховому просторі, які потребують детального вивчення. Сучасний стан страхового ринку визначається обсягом страхових премій і рівнем страхових виплат, з вивчення динаміки яких розпочнемо дослідження (табл. 1).

Динаміка валових страхових премій і страхових виплат страхових компаній за 2010–2014 рр. свідчить про тенденції їх зменшення. Так, за 2010–2013 рр. обсяг скорочення валових страхових премій становив 5580,2 млн грн або 24,2%. За 9 місяців 2014 р. валові страхові премії зменшилися на 20% порівняно з аналогічним періодом 2014 р. Зменшення надходжень страхових платежів відбулося за рахунок зменшення операцій вихідного пере-страхування на 35,8%, зокрема, перестрахування всередині країни (на 40,4%), що істотно вплинуло на динаміку основних показників діяльності страховиків.

Таблиця 1

Динаміка основних показників страхового ринку України за 2010 – 9 місяців 2014 рр. [10],
млн грн

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	9 міс. 2013 р.	9 міс. 2014 р.	Відхилення 2013 р. до 2010 р.		Відхилення за 9 міс. 2014 р. до 2013 р.	
							абс. зміна	приріст, %	абс. зміна	приріст, %
Валові страхові премії	23081,7	22693,5	21508,2	28661,9	21365	17081,6	5580,20	24,2	-4283,4	-20,0
Валові страхові виплати	6104,6	4864	5151	4651,8	3622,1	3665,1	-1452,80	-23,8	43,0	1,2
Рівень валових виплат, %	26,4	21,4	23,9	16,2	17,0	21,5	-10,17	x	4,5	x
Чисті страхові премії	13327,7	17970	20277,5	21551,4	16220,9	13643,9	8223,70	61,7	-2577,0	-15,9
Чисті страхові виплати	5885,7	4699,2	4970	4566,6	3555	3588	-1319,10	-22,4	33,0	0,9
Рівень чистих виплат, %	44,2	26,2	24,5	21,2	21,9	26,3	-23,01	x	4,4	x
Сплачено на перестраховання	9754	4723,5	1230,7	7110,5	5144,1	3437,7	-2643,50	-27,1	-1706,4	-33,2
Виплати перестраховиків	218,9	164,8	181	85,2	67,1	77,1	-133,70	-61,1	10,0	14,9

Зменшення сплачених перестрахових премій пояснюється політичною ситуацією, що призвела до зниження операцій із Російською Федерацією. Перестрахові премії, передані Росії, зменшились за 6 місяців на 113,2 млн грн. Частка Росії в загальному обсязі перестраховання у нерезидентів за той же період скоротилася з 32,9% до 22,1%, або на 113 млн грн [4, с. 174]. Певна частка перестрахових премій, які у 2013 р. передавали Росії, у 2014 р. була перерозподілена серед інших країн – нерезидентів (Німеччина, Великобританія, Швейцарія). Але, виходячи з загальної суми скорочення частки російського перестраховання, більша половина ризиків, що передавались у Росію (а через неї – закордон за облігаторними договорами), залишилися в Україні, або взагалі не була перестрахована, що й зумовило скорочення страхових премій за 9 місяців 2014 р. на 33,2%.

Валові страхові виплати за 2010–2013 рр. зменшилися на 1452,9 млн грн і у 2013 р. становили 4651,8 млн грн. Динаміка зміни обсягу валових страхових премій та валових страхових виплат зумовила динаміку рівня валових страхових виплат. У 2010 р. рівень валових виплат становив 26,4%, тобто з вартості страхових премій було виплачено 6104,66 млн грн страхового відшкодування. У 2011 р. цей показник зменшився до 21,4%, а у 2013 р. взагалі до 16,2%. Ця тенденція може бути пов'язана зі зменшенням кількості страхових випадків, оскільки виплати перестраховиків також зменшилися або зі збільшенням заборгованості перед постраждалими страхувальниками, що свід-

чить про наявність неплатоспроможних або фіктивних страхових компаній на ринку страхових послуг України.

Різницю між валовими й чистими страховими платежами становлять платежі, які отримують страховики один від одного на подальше перестраховання ризиків (у межах України). Таким чином, валові платежі більше характеризують активність страхових компаній, які здійснюють страхову й перестрахову діяльність, а чисті – безпосередньо активність споживачів страхових послуг [3].

Досліджуючи чисті страхові премії та страхові виплати, відмітимо, що обсяг чистих страхових премій повільно зростає, що свідчить про збільшення попиту на страхові послуги. Обсяг чистих страхових премій за 2010–2013 рр. збільшився на 61,7% і становив 21 551,4 млн грн, натомість обсяг чистих страхових виплат зменшився на 22,4%, що вплинуло на зменшення рівня чистих виплат (співвідношення обсягу валових виплат за вирахуванням виплат, здійснених перестраховальникам-резидентам, до обсягу валових премій за вирахуванням премій, належних перестраховикам-резидентам) з 44,2% у 2010 р. до 21,2% у 2013 р. Зменшення обсягу чистих страхових виплат свідчить про реальне зменшення фактичних виплат застрахованим особам.

У 2014 р. на тлі політико-економічної ситуації в країні прослідковується динаміка зменшення надходження чистих страхових премій, а натомість обсяг чистих страхових премій скоротився майже на 16% за 9 місяців поточного року порівняно з аналогічним періодом 2013 р. Така ситуація пояснюється

як географічно, так і економічно. Географічно анексія Криму та воєнні дії на сході України призвели до ліквідації тисячі відділень страхових компаній, що зумовило недоотримання значної частини страхових премій. З економічної точки зору – зниження банківської активності та погіршення господарської діяльності призвели до значного недоотримання страхових премій за певними видами страхування [10]:

1. Страхування фінансових ризиків (-680 млн грн) – девальвація валюти збільшує ризик страхової компанії.

2. Страхування кредитів (-217,6 млн грн) – фінансова ситуація банківського сектору

сприяє гальмуванню кредитування, що відповідно відображається на ринку страхових послуг.

3. Страхування майна (-354,6 млн грн) – падіння споживчого попиту внаслідок інфляції та девальвації національної валюти призвело до застою на ринках нерухомості, іпотечного кредитування товарних ринків, що також негативно відобразилося на страховому ринку.

Зниження обсягу чистих страхових премій зумовлено також зменшенням приросту укладених договорів страхування та ліквідацією страхових компаній (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка кількісних показників страхового ринку України за 2010 – 9 міс. 2014 рр. [10]

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	9 міс. 2013 р.	9 міс. 2014 р.	Відхилення 2013 р. до 2010 р.		Відхилення за 9 міс. 2014 р. до 2013 р.	
							аб. зміна	приріст, %	аб. зміна	приріст, %
Загальна кількість страхових компаній, од., у тому числі	456	442	414	407	411	389	-49	-10,7	-22	-5,4
СК "non-life"	389	378	352	345	349	331	-44	-11,3	-18	-5,2
СК "life"	67	64	62	62	62	58	-5	-7,5	-4	-6,5
Загальна кількість договорів страхування укладених протягом звітного періоду, тис. од., у тому числі	619,1	618	178,2	185,3	105,7	96,8	-433,8	-70,1	-8,9	-8,4
Частка договорів обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті, %	95,7	95,11	80,22	52,86	70,83	73,34	-42,9	x	2,5	x
Частка договорів зі страхувальниками фізичними особами, %	3,7	4,27	16,71	43,36	24,65	23,58	39,6	x	-1,1	x

З табл. 2 видно, за 2010–2013 рр. загальна кількість страхових компаній зменшилася на 49 одиниць і на кінець 2013 р. на страховому ринку діяло 407 страховиків. За 9 місяців 2014 р. кількість страхових компаній зменшилася ще на 18 од. Одним із чинників зменшення кількості учасників ринку стало посилення політики держрегулятора щодо недобросовісних компаній. Крім того, анулювання ліцензій здійснювалося за фактом надання неякісних послуг, неплатоспроможності компанії тощо. Щорічне зменшення кількості

страхових компаній на фінансовому ринку свідчить про те, що ринок страхових послуг України не сформувався до кінця й потребує чистки від так званих "схемних" компаній-страховиків. В умовах зменшення учасників ринку важливо здійснювати постійну аналітику монополізації ринку, з метою уникнення концентрації капіталу ринку страхування в обмеженому колі учасника. Відстежувати рівень монополізації ринку можливо за розрахунком індексу Херфіндаля-Хіршмана. Динаміку цього показника подано на рис. 1.

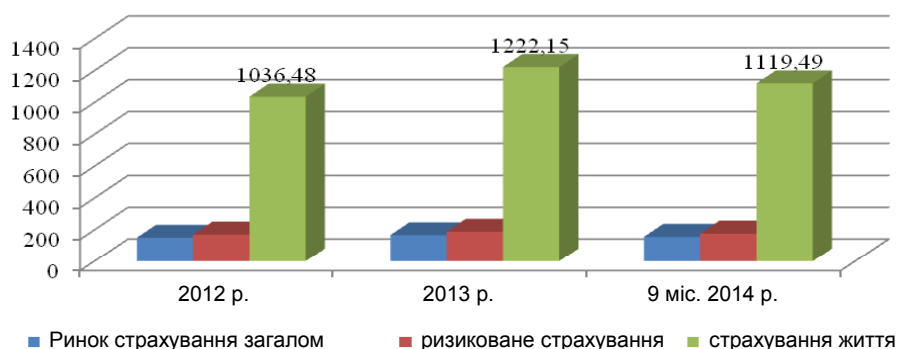


Рис. 1. Динаміка індексу Херфіндаля-Хіршмана страхового ринку за 2012–2014 рр. [10]

За даними рис. 1, на ринку видів страхування, окрім страхування життя, спостерігається значний рівень конкуренції (ННІ у 5 разів менше 1000), водночас на ринку страхування життя наявна помірна монополізація та концентрація капіталу, оскільки ННІ переважає за показником 1000. Враховуючи те, що ліквідація 4 страхових компаній протягом 9 місяців 2014 р. не зумовила підвищення індексу Херфіндаля-Хіршмана, а навпаки значення показника зменшилося, то можна з твердістю сказати, що вектора монополізації державна регуляторна політика на страховому ринку немає і законодавство спрямоване на захист конкуренції.

Досліджуючи тенденції страхового ринку, не можна не помітити різке щорічне скорочення загальної кількості договорів страхування. Так, якщо у 2010 р. було підписано близько 619 тис. договорів, то у 2013 р. – 185 тис. документів. За 9 місяців 2014 р. ця кількість становила менше 100 тис. договорів. Така тенденція пов'язана зі зменшенням угод обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті: у 2010 р. підписувалося 592 тис. договорів, а вже у 2013 р. – лише 97 тис. угод. Негативна динаміка пов'язана з тим, що показники розвитку обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті в Україні за останні роки свідчать про неефективність цього виду страхового захисту та його високу корумпованість. Зокрема, рівень виплат становить не більше ніж 4%, що у 11 раз менше загальних показників за всіма видами страхування. Саме тому цей вид страхування заміняє обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, орієнтоване як на майнові інтереси страхувальника так і на шкоду, заподіяну пасажиром, вантажовласникам та іншим третім особам. Тим паче, що збільшення обсягу ОСЦПВ стимулюється законодавчо:

- з одного боку, шляхом штрафних санкцій: за відсутності такого страхування сума штрафу коливається від 25 до 50 неоподатковуваних мінімумів згідно зі ст. 126 КУпАП [1];
- а з іншого, якщо пасажир застрахований від нещасних випадків на транспорті, то збиток за полісом ОСЦПВ уже не відшкодовується [2].

Отже, мати поліс ОСЦПВ обов'язково, але у разі наявності обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті сфера відповідальності першого обмежується. Враховуючи низький рівень виплат за обов'язковим особистим страхуванням від нещасних випадків на транспорті, цей вид зникає зі сфери приватного автоперевезення, а основними страхувальниками залишаються лише лінії залізнично-

го й морського транспорту. На сьогодні обов'язкове особисте страхування від нещасних випадків на транспорті здійснює незначна кількість страховиків, яка виграла тендери в “Укрзалізницю” та автоперевізників [6]. Цей вид страхування є страхуванням життя, і це є однією з причин того, що індекс Херфіндаля-Хіршмана лайфового страхування перебуває в межах помірної концентрації капіталу. Зменшення договорів за даним видом страхування впливає на зменшення індексу монополізації ринку страхування життя. Щодо державного втручання в функціонування ринку автострахування, необхідно відмітити загострення ситуації між Моторним (транспортним) страховим бюро України (далі – МТСБУ) та страховими компаніями в 2013 р. стосовно збільшення гарантійних до централізованих резервних фондів МТСБУ: у фонд страхових гарантій – не менше еквівалента 1 млн євро (було 3000 млн євро), до фонду захисту потерпілих – не менше 500 тис. євро (було 100 тис. євро) [11].

Внаслідок першого етапу збільшення внесків до резервних фондів на початку 2014 р. сім страхових компаній втратили статус асоційованого члена в МТСБУ через їх несплату, отже, втратили можливість укладати угоди з автострахування. Координаційна рада МТСБУ трактує таке збільшення внесків як процес очищення ринку автострахування від неплатоспроможних страхових компаній. Проте незалежною аудиторською перевіркою компанією *Deloitte* діяльності МТСБУ були виявлені факти фінансових махінацій з грошовими фондами бюро [7].

Таким чином, “процес очищення ринку автострахування” можна перетрактувати в “процес збагачення власних майнових інтересів”, і це є ще однією проблемою, що призводить до компрометації всієї фінансової системи країни перед українською та міжнародною спільнотою та втрати довіри до ринку страхування як з боку іноземних перестраховиків, так і з боку страхувальників. Тенденції страхового ринку не можливо прослідкувати без аналізу основних макроекономічних індикаторів розвитку страхового ринку, а саме: показника проникнення ринку (співвідношення сукупної страхової премії до ВВП) та показника щільності (розмір страхової премії на душу населення) (табл. 3).

Загострення економічної ситуації в Україні зумовила зменшення частки ринку страхування в обсязі ВВП з 2% у 2010 р. до 1,5% в 2014 р. Показник проникнення страхування “life” на рівні 0,13% свідчить про низький рівень якості та кількості страхових послуг в Україні. Таку тенденцію підтверджує і показник щільності страхування, який

Таблиця 3

Динаміка показників ефективності страхового ринку України за 2010–2014 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	9 міс. 2013 р.	9 міс. 2014 р.
Загальний показник проникнення, %	2,13	1,73	1,52	1,97	2,04	1,53
Показник проникнення страхування "non-life", %	2,05	1,62	1,51	1,80	1,88	1,40
Показник проникнення страхування "life", %	0,08	0,10	0,01	0,17	0,16	0,13
Показник щільності страхування, грн на душу населення	503,2	496,5	471,7	630,1	470,0	397,5

зменшився з 503,2 грн на душу населення в 2010 р. до 397,5 грн станом на 01.11.2014 р., водночас чисельність населення України також зменшилася на 5% за цей період часу [8]. Тобто, показник щільності страхування України не відповідає пороговому значенню (140 дол. США на одиницю насе-

лення) і продовжує знижуватися, що є ознакою погіршення фінансової безпеки страхового ринку.

З метою аналізу динаміки рівня розвитку страхування в Україні порівняємо досліджувані показники з аналогічними інших країн світу.

Таблиця 4

Місце страхового ринку України у світовій страховій індустрії [12]

Регіон	Частка валових страхових премій в обсязі ВВП, %	Показник щільності страхування (дол. США на одиницю населення)
Великобританія	11,8	4500
Японія	11	3800
Франція	9,5	4100
Італія	7	5500
Німеччина	6,8	2900
Україна	1,5	50 (у 2014 р. 25)

Низький рівень показника проникнення та щільності страхового ринку України порівняно з розвинутими країнами говорить про недостатнє охоплення страховими послугами населення внаслідок низького рівня знань, довіри та страхової культури. Соціальний фактор впливу на інфраструктуру ринку страхових послуг підкріплений економічною ситуацією в державі та недосконалою законодавчою базою.

IV. Висновки

Тенденції страхового ринку України у 2014 р. характеризуються низкою проблем, які загострюються під впливом політичних, економічних та соціальних факторів і гальмують розвиток страхування в державі. Основними фактами погіршення стану ринку страхових послуг є зменшення обсягу валових страхових премій, зниження рівня чистих виплат, зменшення кількості договорів страхування, наявність фактів фінансових махінацій держслужбовців, низький показник проникнення ринку, найменший показник щільності страхування серед країн Європи. Визначальним фактором вирішення ситуації є державне регулювання, насамперед, на законодавчому рівні, що забезпечить захист інтересів усіх учасників ринку.

Список використаної літератури

1. Кодекс України про адміністративні правопорушення зі змінами та доповненнями від 28.12.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
2. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР (поточна ре-

дакція від 04.07.2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

3. Бібліотека економістів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/64/4737.html>.
4. Дьячкова Ю. М. Страховий ринок в умовах нестабільної економіки / Ю. М. Дьячкова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2014. – № 2 (33). – С. 172–176.
5. Залетов А. Страхування пасажирів на транспорті – відверта профанація [Електронний ресурс] / А. Залетов. – Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/azaletov/article/9416.aspx>.
6. Ковальов В. Пасажири "Укрзалізниці" платять мільйони двом страховим [Електронний ресурс] / В. Ковальова. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/2012/03/20/319076/view_print.
7. Результаты аудита деятельности МТСБУ за 2012–2014 гг. – экс-руководством был нанесен ущерб страховщикам более чем на 300 млн грн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/14/08/05/31266>.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
9. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/zakonodavstvo>.

10. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>.

11. Офіційний сайт СК “Брокбізнес” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insurance.lviv.ua/?q=news>.

12. Direct gross insurance premiums, Insurance and Pensions: Key Tables from OECD. – 2012. – № 4.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2014.

Олексин А. Г. Современные тенденции развития страхового рынка Украины

В статье исследуются основные тенденции развития страхового рынка Украины за 2010–2014 годы. Изучена динамика основных индикаторов развития рынка, охарактеризовано состояние монополизации рынка, исследованы тенденции изменения участников рынка и страховых продуктов. Не без внимания осталось сравнение страхового рынка Украины по показателям развития мировой страховой индустрии.

Ключевые слова: страховые премии, страховые выплаты, уровень страховых выплат, показатель проникновения, показатель плотности страхования.

Oleksyn A. Modern Trends in the Development of the Insurance Market of Ukraine

This article deals with the investigation of the major trends in the insurance market of Ukraine during 2010–2014. The dynamics of the main indicators of the market is defined; the state of the reserved investigated trends in market participants and insurance products is described. It is not left unattended the comparison of insurance market in Ukraine with indicators of the global insurance industry.

The insurance market in Ukraine is an important segment of the economic space of each state. The insurance industry should carry inherent financial intermediary functions and facilitate the efficient flow of the capital, because it reduces the financial burden primarily on the state budget problems of the social protection. Political and economic situation in Ukraine has led to a deepening of the insurance market, the accumulation of which back off the development of the market against the backdrop of the global insurance industry. Identifying and resolving of these problems make it impossible to form an efficient insurance market in Ukraine.

Changing of economic conditions of the state is directly affected on the insurance market, so there is a need for continuous analysis of the new trends of the insurance market. Identifying the problems and functioning of any market, including insurance market – the first step in finding the ways to reform it. Therefore, the aim of this article is to make a research of the latest trends of the major insurance market in Ukraine during the aggravation of the economic crisis 2014.

Key words: insurance premiums, insurance payments, the level of claims, the rate of penetration.

СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ В ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОМУ МЕХАНІЗМІ УКРАЇНИ

Висвітлено сучасний стан машинобудування України. Відстежено динаміку, чинники впливу та тенденції розвитку машинобудівної галузі України. Окреслено проблеми й загрози, що супроводжують галузь. Проаналізовано чинну законодавчу й нормативно-правову базу стосовно зазначених питань, а також визначено напрями розвитку, реалізація яких зумовить відновлення і розвиток галузі в майбутньому та забезпечить позитивні зрушення української економіки.

Ключові слова: промисловість, промислове виробництво, машинобудування, обсяг реалізованої продукції, економічна доцільність, фінансово-економічний механізм країни.

I. Вступ

Економічну безпеку й підґрунтя для стабільного функціонування будь-якої країни забезпечує комплекс ефективно діючих галузей національного господарства, серед яких провідне місце посідає машинобудування. Для України машинобудівна галузь є також однією з визначальних для національної економіки. Саме тому питання щодо стану цього сектору промисловості та тенденцій його розвитку є питаннями державного значення.

Машинобудівна промисловість країни протягом тривалого часу демонструє нестійкість динаміки, наявність негативних показників, структурні деформації, тому відпрацюванню зазначених напрямів приділяли значну увагу як промисловці – практики та високопосадовці, так і науковці. Серед українських учених окремо слід відзначити Б. М. Данилишина, Н. В. Тарасову, І. С. Калініченко, В. А. Романенко, О. О. Шапунова та ін.

Разом з тим, з огляду на динамічність змін, гальмування в напрямках перебудови й систематичність процесів з появи нових проблем у машинобудівній галузі, залишаються такими, що потребують ґрунтовнішого вивчення питання щодо стану й векторів розвитку, а також органічного функціонування машинобудування у фінансово-економічному механізмі України.

II. Постановка завдання

Рівень розвитку машинобудування – один із найважливіших показників стану й розвиненості будь-якої країни. Саме ця галузь визначає господарську орієнтованість держави: індустріальну, індустріально-аграрну чи аграрну. Виняткову роль машинобудування в економіці підкреслює і той

факт, що на нього припадає більше третини вартості світової промислової продукції і зайнятих у промисловості працівників. Взагалі продукція машинобудування в структурі усієї промисловості розвинутих країн світу становить 30–40% [1]. Для України також ця галузь є однією з визначальних, але її стан та, найголовніше, надзвичайний потенціал, реалізація якого могла б значно покращити економічну ситуацію в країні, потребують особливої уваги як з боку промисловців, економістів-практиків, державних діячів, так і з боку вчених.

Мета статті – виявлення системних проблем, чинників впливу на розвиток галузі в Україні та встановлення пріоритетних напрямів її розвитку.

III. Результати

Історично зумовленим є той факт, що Україна є індустріально-аграрною країною. Провідна роль у формуванні загального національного продукту належить промисловості. На долю важкої промисловості, зокрема машинобудування, металургійного виробництва та добувної промисловості, у 2013 р. припадало (за уточненими даними) 35,5% загальної вартості реалізованої продукції, у 2012 р. – 36,7%, у 2011 р. – 39,2% та у 2010 р. – 38,1% (табл. 1) [2]. За даними табл. 1, питома вага реалізованої продукції машинобудування в загальному обсязі всієї промисловості становить у 2013 р. 8,7%, у 2012 р. – 10,2%, у 2011 р. – 10%, у 2010 р. – 9,3% та протягом 2001–2013 рр. є стабільно низьким показником, перебуваючи в діапазоні від 8,7% до 13,7%. На рис. 1 наочно проілюстрований у динаміці стан машинобудівної галузі як невизначального компонента за обсягами реалізованої продукції всього національного господарства.

Таблиця 1

Обсяги реалізованої промислової продукції за 2001–2013 роки

№	ПОКАЗНИКИ	2001 р.		2002 р.		2003 р.		2004 р.		2005 р.		2006 р.		2007 р.	
		млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
I	ПРОМИСЛОВІСТЬ	210 800	100,0	229 600	100,0	289 100	100,0	400 800	100,0	468 600	100,0	551 700	100,0	717 100	100,0
у тому числі:															
1.	Добувна промисловість	20 549,0	9,7	19 642,2	8,6	22 127,4	7,7	29 059,0	7,3	38 867,1	8,3	45 077,4	8,2	56 348,6	7,9
2.	Металургійне виробництво й виробництво готової металевий продукції	38 045,7	18,0	41 859,5	18,2	57 871,1	20,0	93 410,7	23,3	103 331,4	22,1	120 660,5	21,9	157 450,5	22,0
3.	Машинобудування	21 523,1	10,2	24 492,2	10,7	35 133,1	12,2	53 569,3	13,4	59 668,1	12,7	68 730,6	12,5	98 339,9	13,7
у тому числі:															
3.1.	виробництво автотранспортних засобів	5 652,6	2,7	8 010,3	3,5	13 710,2	4,7	20 143,6	5,0	25 375,3	5,4	30 797,1	5,6	47 023,0	6,6
3.2.	комп'ютери, електрон., оптичн., виробництво маш.устаткування	15 870,5	7,5	16 481,9	7,2	21 422,9	7,4	33 425,7	8,3	34 292,8	7,3	37 933,5	6,9	51 316,9	7,2
II	ВАЖКА ПРОМИСЛОВІСТЬ (добувна, металургійне вир., машинобудування)	80 117,8		85 993,0		115 131,6		176 039,0		201 866,6		234 468,5		312 139,0	
	питома вага машинобудування у важкій промисловості		26,86		28,48		30,52		30,43		29,56		29,31		31,51
III	ІНДЕКСИ ПРОМИСЛОВОСТІ ПРОДУКЦІЇ, % до попереднього року														
	промисловість		114,2		107,0		115,8		112,5		103,1		106,2		107,6
	машинобудування		118,8		111,3		135,8		128,0		107,1		111,8		119

Продовження табл. 1

№	ПОКАЗНИКИ	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
		млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
I	ПРОМИСЛОВІСТЬ	917 000	100,0	806 600	100,0	1 065 851	100,0	1 331 888	100,0	1 400 680	100,0	1 354 130	100,0
у тому числі:													
1.	Добувна промисловість	85 755,4	9,4	67 242,6	8,3	106 055,1	10,0	146 085,7	11,0	146 588,5	10,5	154 615,9	11,4
2.	Металургійне виробництво й виробництво готової металевий продукції	202 034,6	22,0	141 498,0	17,5	200 635,8	18,8	242 525,9	18,2	223 832,5	16,0	208 225,4	15,4
3.	Машинобудування	121 780,4	13,3	858 330,0	106,4	99 270,5	9,3	133 469,0	10,0	143 533,1	10,2	117 301,9	8,7
у тому числі:													
3.1.	виробництво автотранспортних засобів	58 928,4	6,4	27 082,0	3,4	44 846,3	4,2	65 915,2	4,9	74 035,8	5,3	49 143,0	3,6
3.2.	комп'ютери, електрон., оптичн., виробництво маш.устаткування	62 852,0	6,9	58 751,0	7,3	54 424,2	5,1	67 553,8	5,1	69 497,3	5,0	66 121,5	4,9
II	ВАЖКА ПРОМИСЛОВІСТЬ (добувна, металургійне вир., машинобудування)	409 570,4		294 573,6		405 961,4		522 080,6		513 954,1		480 143,2	
	питома вага машинобудування у важкій промисловості		29,73		291,38		24,45		25,56		27,93		24,43
III	ІНДЕКСИ ПРОМИСЛОВОСТІ ПРОДУКЦІЇ, % до попереднього року												
	промисловість		94,8		78,1		111,2		107,6		98,2		95,7
	машинобудування		100		55,1		136,1		117,2		94		86,8

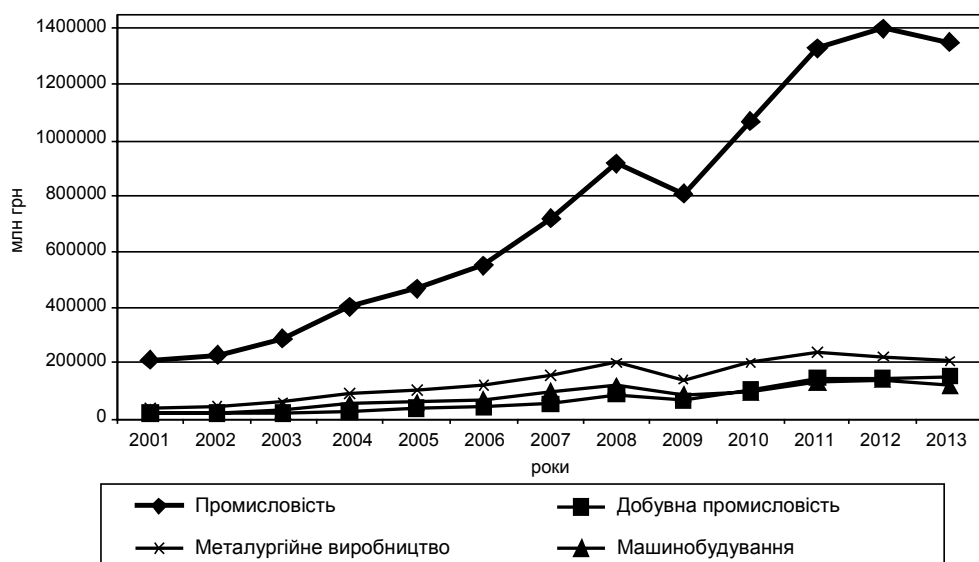


Рис. 1. Динаміка обсягу реалізованої продукції промисловості у 2001–2013 рр.

Водночас питома вага продукції машинобудівної галузі (табл. 1) у структурі продукції важкої промисловості становила у 2013 р. лише 24,4%, у 2012 р. – 27,9%, у 2011 р. – 25,6%, а у 2010 р. – 24,5%. Загалом протягом 2010–2013 рр. питома вага машинобудування у складі важкої промисловості не перевищує 28%. На кілька пунктів цей показник був вищий протягом окремих періодів у 2001–2009 рр. і становив від 26,9% до 31,5%, але його рівень є надто низьким, особливо порівняно з аналогічними показ-

никами розвинутих країн світу. Більше того, хаотичні рухи то в більший, то в менший бік зазначеного показника (рис. 2) та відсутність сталого тренду щодо становлення машинобудування як визначальної галузі всього господарства країни (навіть, без урахування показників 2008–2009 рр., на які мали вплив об'єктивні причини світового масштабу) доводять існування системної проблеми в плануванні процесів розвитку національного господарства.

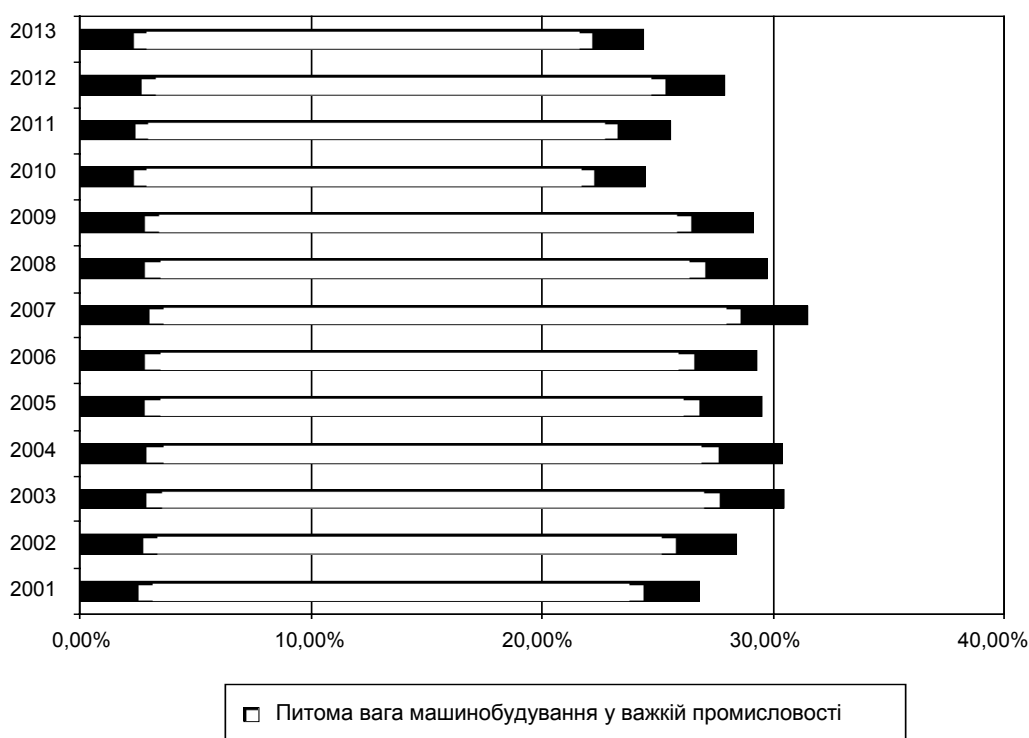


Рис. 2. Динаміка питомої ваги машинобудування у важкій промисловості у 2001–2013 рр.

Окремо слід зазначити, що впродовж останніх 13 років (2001–2013 рр.) ситуація в нашій країні, у тому числі відносно стану машинобудування, не змінюється на краще, тобто процеси розвитку галузі майже відсутні. Необхідно зауважити, що аналіз тенденцій показників індексів промислової продукції машинобудівної галузі, а саме: їх ациклічність та неструктурованість (див. табл. 1) також ілюструє обґрунтованість сформульованих висновків.

Дослідження структури галузі додає аргументів твердженню про те, що розвиток галузі здійснюється безсистемно. При цьому дуже незначний за рівнем збільшення позитивний тренд локального характеру в галузі машинобудування протягом окремих періодів: 2001–2003 рр. та 2010–2012 рр. забезпечений завдяки виробництву автотранспортних засобів, яке, до речі, у 2013 р. зазнало критичного падіння [2].

З цього приводу слід зауважити таке. Погоджуючись з необхідністю підтримки й розвитку українського автомобілебудування, неможливо, разом з тим, не відзначити, що ця підгалузь не може й не повинна бути локомотивом українського машинобудування, оскільки більшість автотранспортних засобів у співвідношенні “ціна-якість” суттєво програє закордонним аналогам, так і не посівши гідного місця в лінійці впізнаваних світових автомобільних брендів. Не допомогла в цьому, навіть, підтримка держави протягом тривалого часу шляхом надання значного обсягу преференцій, насамперед, через надання податкових пільг. Так, з 1993 р. затверджено низку законодавчих і нормативних документів [5; 11; 15; 16], завдяки яким підприємства з виробництва автомобілів, автобусів і комплектуючих виробів звільнялися від сплати податку на прибуток, акцизного збору, земельного податку, податку на додану вартість, ввізного мита тощо. Майже 10 років – з 1997 по 2008 р. був чинний Закон України “Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні” [5], застосування норм якого мало забезпечити отримання приголомшливого економічного зростання автомобільної промисловості. Але в цьому випадку очікуваний ефект не був досягнутий.

Що стосується виробництва такої високотехнологічної продукції, як комп’ютери, електронна й оптична продукція, та виробництва машин і устаткування, то їх питома вага в загальному обсязі виробництва продукції машинобудування має стійку тенденцію до скорочення майже протягом усього періоду аналізу за виключенням певного стрибка у 2009 р., після якого з 2010 р. до 2012 р. простежується негативна тенденція [2]. А саме цей напрям виробництва, враховуючи історичну й економічну доцільність та, найголовніше, очевидну перспективність

щодо можливості вмонтування у світову економіку, потрібно стимулювати до розвитку на державному рівні.

Визначаючи питому вагу машинобудування в загальному обсязі реалізованої продукції в Україні (як зазначалося вище – 9,3%, 10%, 10,2% та 8,7% у 2010 р., 2011 р., 2012 р. та 2013 р. відповідно [2]), бачимо, що обсяг продукції машинобудування нашої країни більше як втричі нижчий ніж “сигнально орієнтовний рівень” відсоткового діапазону відповідної продукції у структурі усієї промисловості у більшості розвинутих країн світу, таких як Федеративна республіка Німеччина, Франція, Велика Британія [1]. Такий стан говорить насамперед про відсутність в Україні стратегії становлення та розвитку машинобудівної галузі на державному рівні.

Переконалим показником відсутності будь-яких дієвих програм (хоча б короткострокових) відносно машинобудівної галузі в Україні можуть також слугувати дані з виробництва окремих видів продукції в натуральному виразі. Так, тільки з 2011 по 2013 рр. виробництво, зокрема двигунів та силових установок, сільгосптехніки (тракторів, борон, культиваторів, сівалок комбайнів тощо), електродвигунів та генераторів постійного й змінного струму, трансформаторів (і цю лінійку продукції можна продовжувати) мають стійку тенденцію до скорочення. За деякими видами машинобудівної продукції падіння виробництва відбулося в декілька разів. Тобто, наявність незначного позитивного приросту обсягів реалізованої продукції машинобудування у вартісному виразі протягом 2001–2012 рр. (за виключенням, як зазначалося вище, об’єктивно критичного 2009 р.) зумовлена переважно завдяки інфляційним процесам, що супроводжують як світову економіку загалом, так і економіку України зокрема.

Окремо слід зауважити, що за 2013 р. проти 2012 р. падіння промислового виробництва в машинобудуванні становило (за уточненими даними) понад 18% [2]. Загалом, аналіз економічного становища України дає змогу зробити висновок, що при загальному суттєвому зменшенні промислового виробництва падіння обсягів продукції машинобудівного комплексу відбувалося більш високими темпами.

Таким чином, враховуючи переконаливу регресність проаналізованих показників протягом тривалого часу (2001–2013 рр.), на тлі яких незначна активність не може вирівняти загальних результатів і підсумків, слід зробити остаточний висновок щодо наявності системної проблеми відставання та гальмування розвитку машинобудівної галузі української промисловості.

Вивчення стану саме галузі машинобудування ґрунтується на багатьох складових. Зауважимо, що машинобудування було ви-

знане як “критично важлива галузь” ще в перші роки становлення України як незалежної держави [14]. Машинобудівна галузь як галузь, що випускає продукцію інвестиційного призначення з високим рівнем доданої вартості, мала стати підґрунтям для реалізації державної політики, спрямованої на структурну перебудову промисловості й розвитку інноваційної моделі економічного зростання, що забезпечило б затвердження України в світі як високотехнологічної держави.

На таких засадах визначено основну стратегічну мету держави – входження України вже до кінця першого десятиріччя XXI ст. до провідних технологічно розвинутих країн світу [13]. Такий шлях мав би стати не лише визначальною метою економічної стратегії, а й “пріоритетним постулатом національної ідеї, базовою основою політичної консолідації суспільства” [13].

Не можна не зазначити, що для успішної реалізації цієї стратегічної мети були всі підстави. Так, на початку 90-х рр. XX ст. Україна мала розгалужену мережу машинобудівних підприємств на території майже половини її регіонів. У східній частині нашої країни: в Запорізькій, Луганській, Харківській та Дніпропетровській областях, випускалася продукція енергомашинобудування, сільгоспмашинобудування, автомобілебудування, оборонна техніка тощо. Основною продукцією машинобудівних підприємств Південного регіону (Херсонська, Миколаївська, Одеська області та АР Крим) була продукція суднобудування, сільгоспмашинобудування, приладобудування, телерадіотехніка та ін. Підприємства Західного регіону (Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Тернопільська, Волинська області) спеціалізувалися на виробництві автобусів, автотранспорту, відеотехніки, гідроапаратури тощо.

Достатньо високим на той час був і науково-технічний потенціал України. Це, насамперед, наявність визнаних у всьому світі власних наукових шкіл, а також унікальних технологій розробки нових матеріалів, радіоелектроніки, фізики низьких температур, ядерної фізики, електрозварювання, технологій у галузі інформатики, телекомунікацій та зв'язку. Поєднання цих чинників мали б забезпечити розвиток високотехнологічного виробництва в країні на рівні найвищих світових стандартів. Крім того, не можна не зважати й на позитивний екологічний аспект цього напрямку, оскільки такі галузі народного господарства нашої країни, як металургія, хімічна та вугільна промисловість, є надто енергоємними та екологічно шкідливими [13].

Опрацювання цілої низки законодавчих і нормативних актів, виданих в Україні протягом 1989–2014 рр. [5–9; 11; 13–18] дає змогу

зробити висновок, що на рівні держави постійно відзначалася найважливіша роль машинобудівної галузі для національної економіки. Протягом понад 20 років затверджено документи, в яких на основі аналізу української економіки й наданої оцінки з року в рік декларувалася стратегічна ціль щодо необхідності підтримки, перебудови, переоснащення, інноваційного інвестування та оновлення підприємств машинобудування. Ця тенденція збереглася й до сьогодні. Так, Державна програма активізації розвитку економіки на 2013–2014 рр. також визначає машинобудівний комплекс України як одну “з найбільш важливих, потужних і перспективних галузей промисловості, яка забезпечує технічне оснащення, комплексну механізацію та автоматизацію процесів виробництва” [17]. На сьогодні виробництво нових та імпортозамінних видів комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, машин і устаткування, електричного устаткування, автотранспортних та інших транспортних засобів визначені Урядом як пріоритетні галузі економіки [18].

Але об'єктивна реальність сьогодення така, що машинобудування, втім як і більшість галузей господарства України, перебуває в стані стагнації, характеризується тотальною зношеністю основних засобів, обмеженим внутрішнім попитом, майже відсутністю інноваційної активності українських машинобудівників, а також їх низьким рівнем платоспроможності. Крім того, не можна вважати ефективною й політику держави щодо діяльності монополістів і посередників, що призводить до підвищення вартості матеріалів, енергоресурсів.

Разом з тим, відносно законодавчого регулювання процесу розвитку такої стратегічно важливої галузі, як машинобудування, слід зазначити, що на нормативному рівні протягом останнього часу були досягнуті певні позитивні зрушення. Вони стосуються такої підгалузі машинобудування, як сільськогосподарське машинобудування, але, враховуючи той позитивний внесок в економічний розвиток нашої країни, який забезпечило сільськогосподарське виробництво у 2013 р., а це зростання його обсягу на більше ніж 19% порівняно з 2012 р., вказані кроки слід вважати досить своєчасними. Так, Законом України “Про внесення змін до Закону України “Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу” передбачено створення та підготовку серійного виробництва нової техніки й обладнання для агропромислового комплексу, впровадження новітніх технологій проектування й виготовлення техніки для обладнання на підприємствах сільськогосподарського машинобудування, механізми стимулювання українських виробників техніки й обладнання, впровадження

часткової компенсації державою вартості техніки та обладнання, що постачається сільськогосподарським товаровиробникам і підприємствам харчової та переробної промисловості, можливість закупівлі української техніки та обладнання з подальшою реалізацією на умовах фінансового лізингу [9].

На підтримку тези про кричущу необхідність якнайшвидшого розвитку в країні сільськогосподарського машинобудування опосередковано виступають і фахівці – аграрії. У статті “Чи вигідно Україні бути житницею Європи і всього світу?” зроблено жорсткий висновок про згубність для економіки України щорічного експорту десятків мільйонів тон зерна як дешевої сировини. Як зазначає автор, експорт українського зерна позбавляє роботи “мільйони громадян, які могли б були зайняті на транспортуванні, зберіганні зерна, у тваринництві, комбікормовій та харчовій промисловості, у торгівлі та громадському харчуванні”. А розраховані втрати валового внутрішнього продукту країни через невикористання потенційних доданих вартостей економічної діяльності окремих галузей і окремих виробництв сягають не менше 200 млрд грн [3], і це вже не говорячи про можливість отримання вагомих загальнонаціональних прибутків від експорту продукції агропромислового комплексу, але такої, що має високий рівень доданої вартості.

Зрозумілим є те, що неможливо “перезапустити” роботу всіх вищезазначених галузей без налагодження насамперед підприємств машинобудування загалом і сільськогосподарського зокрема.

Слід також зупинитись і на затвердженні законодавчих і нормативних актах, практична реалізація норм яких дала б певний поштовх розвитку України. Це, зокрема, Закон України “Про індустриальні парки” [6], нова редакція Закону України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” [8], метою яких є визначення концептуальних засад державного регулювання в інноваційній сфері, формування економічних та організаційних основ інноваційної діяльності, створення належної інституційної бази, забезпечення ефективності впровадження інновацій, створення державної підтримки розвитку з урахуванням пріоритетів розвитку науки, техніки та інноваційної діяльності, створення сучасного ринку інновацій і технологій, визначення механізму оперативного реагування на зміни в інноваційній сфері.

Зауваживши, що саме держава має виконувати роль регулятора розвитку інноваційних та інвестиційних процесів у країні, не можливо не зупинитись на такому. Наразі мало хто з представників бізнесу є обізнаним стосовно наявності суттєвих податкових преференцій для тих суб’єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти в

пріоритетних галузях економіки, схвалених відповідно до Закону України “Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць” [7]. Сьогодні бюджет країни зазнає надзвичайних труднощів. Тому з метою стабілізації економічного стану й уникнення фінансової катастрофи, Верховною Радою України прийнятий Закон України “Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні”, яким, зокрема, передбачене скасування зниження ставки податку на прибуток до 16% у наступному році [10]. Але що стосується підприємців, які реалізуватимуть інвестиційні проекти, в тому числі й у галузі машинобудування, то для них передбачений режим надзвичайного податкового сприяння. А саме, як зазначено Перехідними положеннями Податкового кодексу України (п. 10 підрозділу 4 розділу XX), прибуток, отриманий від реалізації інвестиційних проектів суб’єктами господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, схвалені відповідно до Закону України “Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць”, оподатковується за ставкою:

- з 1 січня 2013 р. по 31 грудня 2017 р. включно – 0%;
- з 1 січня 2018 р. по 31 грудня 2022 р. включно – 8%;
- з 1 січня 2023 р. – 16% [4].

Звичайно, для того, щоб отримати право скористатися зазначеною пільгою, бізнесу необхідно виконати певні умови, які передбачені законодавчими і нормативними актами. Ці вимоги полягають у такому: по-перше, інвестиційним є проект, який передбачено реалізувати на новоствореному або діючому підприємстві, де буде проведено реконструкцію або модернізацію, та який відповідає встановленим критеріям щодо загальної кошторисної вартості; по-друге, нормується кількість створених нових робочих місць для працівників, безпосередньо задіяних у виробничих процесах, та середня заробітна плата працівників. Але можливість майже чотири роки (до кінця 2017 р.) не сплачувати податок на прибуток, наступні п’ять років сплачувати за ставкою 8% і тільки після 2023 р. – на рівні 16% – варта того. Як видно з цього короткого огляду, в країні вже створена досить міцна законодавча база для стимулювання розвитку машинобудування, і черга тільки за практичною його реалізацією при обов’язковому регулюванні вказаного процесу з боку держави.

Згідно з теорією економічних навчань для розвинутих країн ефективною є стратегія “лідерних технологій”, яка передбачає використання власних науково-технічних до-

сягнень для створення нових видів продукції і технологій, формування попиту на них і виходу на нові ринки [12]. Таку стратегію потрібно застосовувати в оборонній, аерокосмічній, суднобудівній промисловості, хімічному, важкому та енергетичному машинобудуванні, індустрії інформаційних технологій, інших наукоємних виробництвах, а пріоритетними галузями мають бути галузі, що спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній екологічно чистій продукції, високоякісних послугах, які реалізують державну політику щодо розвитку виробничого й експортного потенціалу, створення нових робочих місць.

IV. Висновки

Підсумовуючи вищезазначене, слід зауважити, що машинобудування в фінансово-економічному механізмі України здійснює чи не найвизначальнішу роль, особливо в умовах складного сьогодення, яке характеризується системними ознаками кризи. Тому, на нашу думку, на державному рівні потрібні єдина візія та політична воля для реалізації одного з найперспективніших (разом з ІТ-галузю та АПК) потенціалів України для забезпечення потужного стрибка вперед в економіці.

Список використаної літератури

1. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Машинобудування>.
2. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Лохоня О. І. “Чи вигідно Україні бути житницею Європи і всього світу?” // Ексклюзивные технологии. – 2010. – № 5 (10). – С. 4.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Голос України. – 2010. – № 229–230.
5. Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні: Закон України від 19.09.1997 р. № 535/97-ВР // Урядовий кур’єр. – 23.10.1997. – № 197–198.
6. Про індустріальні парки: Закон України від 21.06.2012 р. № 5018-VI // Голос України. – 04.08.2012. – № 142.
7. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць: Закон України від 06.09.2012 р. № 5205-VI // Голос України. – 06.10.2012. – № 188.
8. Про внесення змін до Закону України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 02.10.2012 р. № 5407-VI // Урядовий кур’єр. – 20.11.2012 р. – № 213.
9. Про внесення змін до Закону України “Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу: Закон України від 06.11.2012 р. № 5478 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1166-18>.
10. Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні: Закон України від 27.03.2014 р. № 1166-VII // Голос України. – 31.03.2014. – № 60–61.
11. Про додаткові заходи щодо поліпшення економічного становища виробничого об’єднання “АвтоЗАЗ”: Указ Президента України від 03.06.1994 р. № 272/94 5478 [Електронний ресурс] // Ліга Закон. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U272_94.html.
12. Про Концепцію державної промислової політики: Указ Президента України від 12.02.2003 р. № 102/2003 // Офіційний вісник України. – 28.02.2003. – № 7. – С. 278.
13. Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000–2004 рр.: Послання Президента України від 23.02.2000 р. № 276а/2000 [Електронний ресурс] // Ліга Закон. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>.
14. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформ і виведення економіки України з кризи: Розпорядження Президента України від 18.08.1997 р. № 298/97-рп // Урядовий кур’єр. – 23.08.1997. – № 155–156.
15. Про стабілізацію роботи підприємств – виробників легкових автомобілів: Постанова Верховної Ради України від 13.07.1995 р. № 303/95-ВР // [Електронний ресурс] // Ліга Закон. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>.
16. Про пільгове оподаткування запорізького виробничого об’єднання “АвтоЗАЗ”: Постанова Кабінету Міністрів України від 06.04.1993 р. № 252 // [Електронний ресурс] // Ліга Закон. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>.
17. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки: Постанова КМ України від 27.02.2013 р. № 187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/npd/list>.
18. Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 р. № 843-р // Офіційний вісник України. – 12.11.2013. – № 85. – С. 3159.

Стаття надійшла до редакції 12.11.2014.

Попова А. А. Состояние, проблемы и направления развития машиностроения в финансово-экономическом механизме Украины

Исследуется актуальное состояние машиностроения Украины. Отслежены динамика, факторы влияния и тенденции развития машиностроительной отрасли Украины. Обозначены проблемы и основные угрозы, сопровождающие отрасль. Проанализирована действующая законодательная и нормативно-правовая база по указанному направлению, а также определены основные направления восстановления и развития отрасли, реализация которых обусловит позитивные сдвиги в украинской экономике.

Ключевые слова: промышленность, промышленное производство, машиностроение, объем реализованной продукции, экономическая целесообразность, финансово-экономический механизм страны.

Popova A. Problems of Resource Payments Administration and Technical and Technological Environmental Tax Payers Support in Industry

The study of the current state of mechanical engineering in Ukraine had been held. This branch of the Ukrainian manufacturing is considered as one of the most valuable and perspective both in short and long-term planning context. Machinery engineering industry creates significant amount of working places throughout almost all the country and influences Ukrainian economy both directly and in a roundabout way. Current state of the mechanical engineering had been thoroughly investigated through the significant variety of analytic and other methods. The dynamics, key influence point and trends in the development of machinery engineering in the country over the past thirteen years had been investigated. Those thirteen years give clear perspective and provide sufficient amount of data to make unbiased conclusions about the manufacturing field discussed. Collected data had been thoroughly checked and supported with documentary evidences and legal background. The problems and the main threats that accompany the industry had been designated. There are some common threats for all engineering industries in Ukraine, but at the same time every particular industry has its own threats and problems which should be investigated, revealed and discussed at a broad level with the influential participants in order to create healthier financial and economic environment for such industries. The effect of the legislative and regulatory framework in the machinery engineering and construction had been indicated. Legislative and regulatory factors are very important in the Ukrainian economy and should be considered as influential key factors while analyzing or making prognoses for every particular industry. The implementation of the obtained results will cause positive changes in the Ukrainian economy as well as in the basic directions of reconstruction and development of the industry. This will inevitably result in the common raise of the Ukrainian prosperity and welfare, through direct tax infusions into budget, creating new working places with sufficient salaries and developing roundabout processes around the main production and engineering. Strong, productive and secure machinery engineering industry might become a key factor of the Ukrainian successful crisis overcoming and creating independent and efficient economy, working on both governmental and citizens' interests and prosperity.

Key words: industry, manufacturing, engineering, sales volume, economic feasibility, financial and economic mechanism of the country.

УДК 331.522.003.1(477)

О. А. Теряниккандидат економічних наук
Класичний приватний університет**АНАЛІЗ ВІДПОВІДНОСТІ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЙ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ**

У статті висвітлено особливості функціонування та розвитку ринку праці в Україні. Проаналізовано відповідність попиту та пропозицій в професійно-кваліфікаційному та регіональному розрізі, визначено основні суперечності та причини дисбалансу на ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, робоча сила, попит, пропозиція, кон'юнктура, безробіття, зайнятість.

I. Вступ

Проблеми ринку праці, зайнятості та безробіття на сьогодні є важливими соціально-економічними проблемами для нашої держави. В кризовому стані економіки ці питання постають особливо гостро.

Суперечності та складність ситуації на ринку праці України полягає в тому, що, з одного боку, ринок розширив різноманіття форм зайнятості, збільшивши таким чином можливість самореалізації населення у сфері економіки, а з іншого – інституціональні перетворення й кризові явища в українському суспільстві призвели до значних втрат живої праці.

Модернізація виробництва, розширення застосування й розвиток нових наукоємних технологій призводить до зміни професійно-кваліфікаційної структури попиту на ринку праці, підвищення вимог роботодавців до якості робочої сили.

Нині в Україні відчувається нестача кваліфікованих кадрів з окремих професій і спеціальностей. Однією з причин цього є невідповідність структури професійної освіти актуальним і перспективним потребам ринку праці за кваліфікаційним рівнем і з професійної структури. Головною проблемою системи підготовки фахівців є те, що вона орієнтована не на вимоги та потреби регіонального й державного ринку праці, а на попит населення, престиж на окремі спеціальності. Причиною професійно-кваліфікаційного дисбалансу між потребами ринку праці й підготовкою кадрів є відсутність прогнозування потреб ринку в працівниках у професіональному розрізі. Відсутня державна звітність про професійну відповідність попиту і пропозицій на ринку праці.

Статистичні дані державної служби зайнятості щодо професій, які мають незайняті громадяни, та кількості вакансій у професійному розрізі є дуже неповними, оскільки охоплюють тільки зареєстровану частину ринку праці. Для забезпечення більш повної

інформації, яка дасть змогу прогнозувати розвиток ринку праці, дослідження попиту і пропозицій на ринку праці має здійснюватися відповідно до чинників, які найбільшою мірою впливають на динаміку цих показників. Для цього необхідна розробка науково обґрунтованої методики дослідження попиту на робочу силу та її пропозицій.

Розрахунок та визначення перспективної потреби в робочій силі за професійно-кваліфікаційним складом повинен стати економічним підґрунтям професійної орієнтації населення, його професійного навчання, розподілу та використання робочої сили. Поки що єдиної ефективної та відпрацьованої методики визначення попиту та пропозицій робочої сили не створено, хоча існує ряд пропозицій у цьому напрямі.

Питання, що пов'язані з проблемами функціонування ринку праці, попитом та пропозицією робочої сили на ньому, висвітлювали у своїх працях як українські, так і зарубіжні науковці: З. П. Бараник, В. Я. Брич, В. С. Васильченко, О. В. Волкова, В. Е. Гімпельсон, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб, В. М. Петюх та ін. Віддаючи належне вкладу вищевказаних учених, потрібно визнати, що проблема саме статистичного аналізу явищ на ринку праці досі залишається відкритою.

II. Постановка завдання

Метою статті є вивчення та узагальнення теоретичних підходів щодо дослідження ринку праці, проведення аналізу попиту та пропозицій на ринку праці в Україні та визначення причин їх невідповідності.

III. Результати

Ринок праці, як і будь-який інший ринок, являє собою певну форму господарських зв'язків між виробниками і споживачами товарів і послуг. Разом з тим, очевидним є той факт, що ринок праці висловлює не тільки узгодження інтересів, а й відносини, пов'язані з підготовкою кадрів і рухом робочої сили.

На сьогодні існує декілька підходів до розуміння терміна "ринок праці". Так, ринок

праці, на думку ряду авторів, являє собою "...обмежену сферу ринкової економіки, що виконує функцію опосередкування через купівлю-продаж робочої сили, з'єднуючи речові і людські чинники виробництва, підтримуючи їх збалансованість в умовах різноманіття форм власності на засоби виробництва й переважного права громадян на розпорядження своєю робочою силою і здібностями" [1].

Близькою до цієї є точка зору, згідно з якою ринок праці – це "...система відносин, що формуються на вартісній основі між роботодавцями – власниками засобів виробництва, і найманими робітниками – власниками робочої сили щодо задоволення попиту перших на працю як підприємців і потреб других в роботі за наймом як джерелі засобів існування" [5].

Подібне трактування ринку праці властиве й іншим економістам.

Так, на думку А. Кашепова, ринок праці є "системою суспільних відносин, соціальних норм і інститутів, що забезпечують відтворення, обмін та використання праці" [3]. Така позиція загалом є обґрунтованою: до ринку праці доцільно віднести відносини з приводу найму громадян, що шукають роботу. Це, у свою чергу, передбачає відтворення трудового потенціалу, а отже, вимагає освіти та професійного навчання працівників.

На думку прихильників іншого концептуального підходу, ринок праці – це механізм, який діє у сфері обігу. До цього трактування відноситься точка зору, згідно з якою, ринок праці – це складна система відносин щодо обміну індивідуальних здібностей до праці на фонд життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили, і розміщення працівників у системі суспільного поділу праці [2].

Розуміння ринку праці як специфічної форми в системі відтворення робочої сили припустимо, однак воно односторонньо розкриває природу цього явища. Акцентуючи увагу на працівникові як носію здатності до праці, автори подібних трактувань виключають роботодавця, хоча він також є активним суб'єктом ринкових відносин сфери зайнятості. Більш того, угода купівлі-продажу здійснюється лише у випадку, якщо характеристики робочої сили відповідають вимогам та інтересам роботодавця.

Отже, поняття "ринок праці", його склад і межі – одне з дискусійних питань у науці. Ринок праці в широкому розумінні розглядається як система громадських відносин, соціальних норм і інститутів, що забезпечують на основі дотримання загальноприйнятих прав і свобод людини формування, обмін за ціною, що визначається співвідношенням попиту і пропозиції, і використання робочої сили.

У вузькому розумінні ринок праці – це сфера, в котрій протистоять один одному, з

одного боку, особи, які шукають роботу, в тому числі безробітні, з іншого – роботодавці, які мають незайняті робочі місця на підприємствах, в організаціях, між якими укладаються трудові договори, визначається рівень заробітної плати. Жодне з наведених визначень не є "правильним" або "неправильним", кожне з них може бути корисним відповідно до контексту, від того, які процеси вивчають, які завдання постають і які висновки й рекомендації передбачено розробити для державних органів [4].

Головним змістом ринку праці є формування попиту, пропозиції і ціни послуг робочої сили. Тому ринок праці можна визначити і як динамічну систему, в якій взаємодіють, з одного боку, роботодавці (власники засобів виробництва, підприємці), а з іншого, – наймані працівники, формуючи обсяг, структуру і співвідношення попиту й пропозиції робочої сили.

З наведених визначень логічно випливають характеристики ринку праці та основні складові механізму його функціонування. До них входять: попит на робочу силу; пропозиція робочої сили; вартість (ціна) послуг робочої сили; конкуренція (між роботодавцями – за робочу силу більш високої якості; між найманими працівниками – за робочі місця). Функціонування ринку праці узгоджується з вимогами відомих законів попиту й пропозиції.

Водночас специфічні умови функціонування економіки зумовлюють вплив на формування попиту та пропозиції робочої сили.

Попит на робочу силу – це суспільна платоспроможна потреба в робочій силі. Він визначається обсягом і структурою суспільного виробництва, рівнем продуктивності праці, кон'юктурою ринків капіталу, товарів і послуг, ціною робочої сили, а також правовими нормами, що регламентують її використання, та іншими умовами.

Існує два розуміння попиту на робочу силу.

Вузьке розуміння попиту на робочу силу передбачає пропозицію лише вільних робочих місць. Саме воно найчастіше застосовується в заходах щодо регулювання зайнятості. У широкому розумінні попит на робочу силу охоплює всю кількість робочих місць – як вільних, так і зайнятих. Цей показник необхідний при прогнозуванні розвитку процесів на ринку праці, головним чином, на макроекономічному рівні.

Зауважимо, що структуру попиту на працю визначено конкретними видами трудової діяльності, що здійснюються в організації відповідно до профілю та спеціалізації. На сьогодні структура попиту на працю надзвичайно складна, оскільки в межах суспільного виробництва існують десятки тисяч конкретних видів праці, а їх сукупність перебуває в безперервному русі, постійній зміні й оновленні.

Пропозиція робочої сили – це контингент працеспроможного населення, що пропонує роботодавцю свою здатність до праці в обмін на фонд життєвих благ. На неї впливають такі фактори: демографічна ситуація, характер і зміст праці, інтенсивність, вивільнення робочої сили, ефективність функціонування системи підготовки й перепідготовки кадрів, система оплати праці, кон'юнктура ринків капіталу, товарів та послуг тощо. Пропозиція робочої сили носить вільний характер: люди самі вибирають між зайнятістю і незайнятістю, визначають професію, вид діяльності, приймають рішення про зміну роботи. Проте ця свобода носить обмежений характер, це вибір у межах певного "коридору свободи".

Суб'єктами попиту на ринку праці виступають бізнес і держава, а суб'єктами пропозиції – домашні господарства.

Можна стверджувати, що розвиток суспільства та трансформаційні процеси економіки впливають на обидва елементи ринку праці. Вплив на попит пояснюється тим, що чим більш розвинуте суспільство й економіка, тим більша їх потреба в кваліфікованій робочій силі. Вплив на пропозицію зумовлений постійним розвитком суспільства та зростанням чисельності населення, яке безпосередньо впливає на пропозицію робочої сили. А зростання економіки впливає на величину заробітної плати, від якої у свою чергу залежить пропозиція на ринку праці.

Загалом ситуація на ринку праці визначається співвідношенням попиту та пропозиції робочої сили. Диспропорції між цими двома компонентами як будь-яке економічне явище можуть як негативно, так і позитивно впливати на розвиток ринку праці. Так, відсутність попиту на робочу силу, насамперед, призводить до посилення безробіття (як явного, так і прихованого). Якщо ж зазначене явище носить структурний характер (відсутність попиту на низькокваліфікованих працівників тощо), за умови відповідного державного регулювання воно може стимулювати нарощування потенціалу робочої сили через підвищення рівня її професійно-кваліфікаційної підготовки.

Управління ринком праці неможливе без вивчення його кон'юнктури і тих процесів, що впливають на цю кон'юнктуру.

Кон'юнктура ринку праці – це реальна ситуація, що характеризує співвідношення між попитом та пропозицією робочої сили, яка склалася під впливом різноманітних чинників (політичних, соціально-економічних, демографічних, природно-кліматичних, географічних, етнічних тощо).

Є три типи кон'юнктури:

- працедефіцитна, коли на ринку праці спостерігається нестача пропозиції праці;

- праценадлишкова, коли існує велика кількість безробітних і відповідно надлишок пропозиції праці;
- рівноважна, коли попит на працю відповідає її пропозиції.

Кожен тип ринкової кон'юнктури властивий тому чи іншому регіонові або сфері прикладання праці, утворює в сукупності загальний ринок праці в країні.

Слід зазначити, що співвідношення попиту на робочу силу та її пропозиції складається відповідно до стану економіки й соціально-політичної ситуації, зміни ціни робочої сили, рівня реальних доходів населення, рівня розвитку технічного базису, добробуту, розвитку ринку товарів, послуг, житла, цінних паперів, стану соціальної та виробничої інфраструктури тощо. Для вирішення проблем функціонування ринку праці та проведення активної державної політики, насамперед щодо збалансованості попиту та пропозиції робочої сили, необхідно мати обґрунтований аналіз і прогноз зайнятості, попиту на робочу силу, чисельності економічно активного населення, причому не тільки з економіки загалом, а й у структурі галузей і професійно-кваліфікаційних груп.

Безумовно, сучасний ринок праці відображає економічні зміни в державі. Інноваційний розвиток економіки вимагає пропозиції висококваліфікованої робочої сили. Утім сучасний ринок освітніх послуг виявився невідповідним до оперативного реагування на зміну попиту, що не дає змогу вирішувати проблему дефіциту кваліфікованих виробничих кадрів і ліквідувати диспропорцію між попитом та пропозицією на локальних ринках праці. Відсутність прогнозування попиту на ту чи іншу спеціальність є вагомим чинником, що призводить до появи на ринку праці безробіття, що погіршує рівень життя населення та посилює в суспільстві соціальну напругу.

Враховуючи дані Державної служби статистики та Державної служби зайнятості, здійснено аналіз відповідності попиту та пропозиції на ринку праці України та встановлено, що незважаючи на позитивні тенденції на ринку праці, проблемою залишається низький попит на робочу силу (рис.). Кількість вакансій, заявлених роботодавцями у 2013 р., становила 11 203,2 тис. одиниць та, порівно з 2012 р., збільшилась на 2,2%. Третина наявних вакансій була зосереджена у м. Києві, Донецькій, Дніпропетровській, Харківській та Львівській областях.

Станом на кінець 2013 р. база даних державної служби зайнятості становила 47,5 тис. вакансій, а на кінець 2012 р. – 48,6 тис. одиниць.

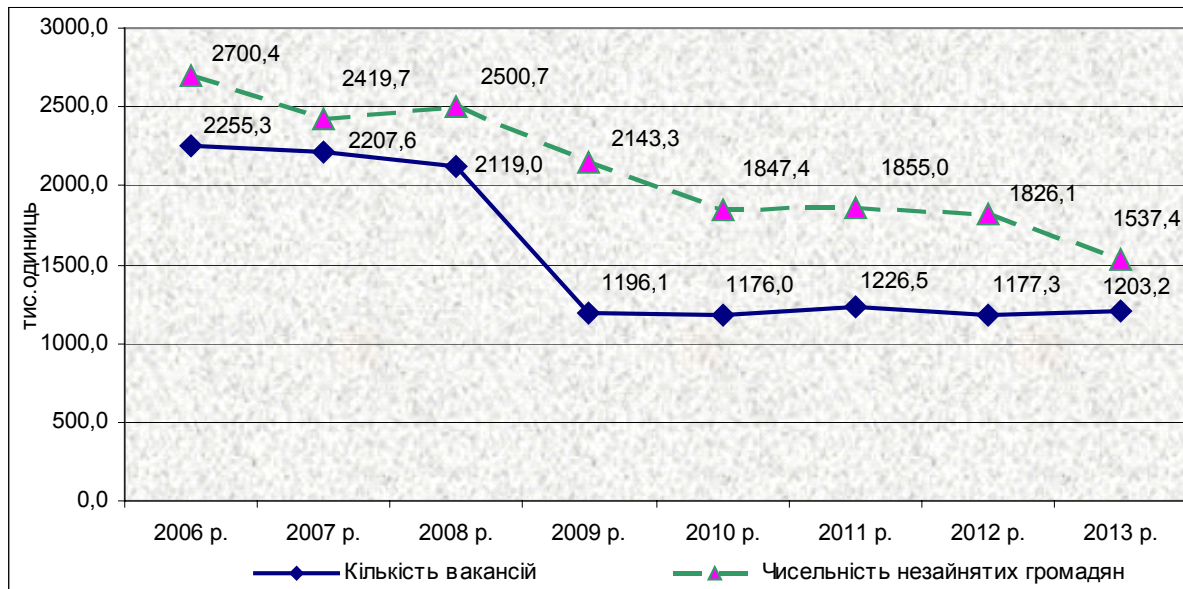


Рис. Кількість наявних вакансій та чисельність незайнятих громадян

За видами економічної діяльності найбільша кількість вакансій у переробній промисловості (18,9%), державному управлінні й обороні; обов'язковому соціальному страхуванні (15,1%), торгівлі й ремонті (13,1%).

З 2009 р. по 2013 р. настали суттєві зміни у структурі вакансій за видами економічної діяльності. Питова вага вакансій на підприємствах добувної промисловості скоротилася з 8,7% до 1,5%, переробної промисловості — з 29,1% до 18,9%. Проте одночасно зросла питова вага потреби в торгівлі та ремонті (з 7,8% до 13,1%), сфері державного управління (з 7,0% до 15,1%) та сфері охорони здоров'я та соціальної допомоги (з 6,0% до 9,5%).

Станом на кінець 2013 р. за розділами класифікації професій найбільше вакансій пропонувалося для кваліфікованих робітників з інструментом (19,0%) та для професіоналів (17,1%). Найбільш популярними професіями, на які спостерігався попит роботодавців у 2013 р., були професії висококваліфікованих робітників — слюсарів, токарів, електрогазозварників, водіїв, робітників з ремонту електричного обладнання та інших представників робітничих професій. Залишається значний попит на спеціалістів вищого рівня, топ-менеджерів, а також економістів, лікарів, інженерів з відповідним досвідом роботи та високим рівнем кваліфікації, а також IT-спеціалістів.

Пропозиція на ринку праці характеризує чисельність і склад працеспроможних людей, які зацікавлені в отриманні роботи на умовах найму.

Згідно зі статистичними даними, у 2013 р. в Україні налічувалось 1537,4 тис. незайнятих громадян. Упродовж останніх років ця цифра постійно зменшувалася (з 2500,7 тис.

осіб у 2008 р.). Проте проблема незайнятості набуває чітко вираженого регіонального характеру, що посилює в суспільстві соціальну напругу. За кількістю незайнятих громадян можна судити про економічний розвиток того чи іншого регіону.

Так, у 2013 р. найбільша кількість незайнятих громадян була сконцентрована у Дніпропетровській (6,3%), Харківській (5,9%), Донецькій (5,7%) та Вінницькій (5,4%) областях, а найменша концентрація незайнятих громадян спостерігалася у м. Києві (1,4%).

Варто зазначити, що висока диференціація регіонів за пропозицією на ринку праці зумовлена такими трьома чинниками: існуючими розбіжностями економічного розвитку та спеціалізації економіки регіонів; демографічною ситуацією; трудовою міграцією.

Співвідношення між попитом та пропозицією характеризується навантаженням на одне робоче місце. Співвідношення показників попиту і пропозиції дає змогу дістати уявлення про кон'юнктуру ринку праці, навантаження на вільні робочі місця й можливе працевлаштування незайнятого населення.

Згідно зі статистичними даними було встановлено, що у 2013 р. порівняно з 2011 р. в Україні збільшилося навантаження на одне робоче місце у 1,25 разу. Якщо у 2011 р. на одне вільне робоче місце претендувало в середньому 8 осіб, то у 2012 р. вже 11 осіб, а в 2013 р. — 10 осіб (табл. 1). У переважній більшості регіонів кількість претендентів на 1 вакансію перевищувала середній показник по Україні.

У розрізі регіонів ситуація більш напружена, так, зокрема у Вінницькій обл. навантаження на 1 робоче місце у 2013 р. становило 78 осіб проти 58 у 2012 р., у Донецькій обл. зросло з 9 до 16 особи, у Львівсь-

кій обл. – з 14 до 21 осіб. Проте в 2013 р. у деяких регіонах, навпаки, спостерігалось зниження навантаження на одне вільне робоче місце. Так, значно зменшилося навантаження на 1 робоче місце в Черкаській обл. (на 124 особи), в Запорізькій обл. (на 38 осіб),

в Івано-Франківській (на 19 осіб) та в Хмельницькій (на 17 осіб).

Найменш всього навантаження на 1 вільне робоче місце у Дніпропетровській області та в АР Крим – 4 особи.

Таблиця 1

Співвідношення чисельності незайнятих громадян та кількості вакансій (за регіонами)

	Навантаження на 1 вакантне місце, осіб			Абсолютний приріст у 2013 р. до 2012 р.
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	
Україна	8	11	10	-1
АР Крим	6	6	4	-2
Вінницька	47	58	78	20
Волинська	6	20	21	1
Дніпропетровська	4	5	4	-1
Донецька	7	9	16	7
Житомирська	10	12	10	-2
Закарпатська	10	14	16	2
Запорізька	28	62	24	-38
Івано-Франківська	39	52	33	-19
Київська	7	9	7	-2
Кіровоградська	25	31	23	-8
Луганська	7	26	31	5
Львівська	12	14	21	7
Миколаївська	14	19	14	-5
Одеська	4	8	6	-2
Полтавська	10	11	10	-1
Рівненська	29	19	15	-4
Сумська	25	22	21	-1
Тернопільська	15	15	14	-1
Харківська	11	8	7	-1
Херсонська	6	10	16	6
Хмельницька	51	93	76	-17
Черкаська	140	167	43	-124
Чернівецька	12	15	19	4
Чернігівська	13	12	11	-1

За видами економічної діяльності найбільше претендентів на одне вільне робоче місце спостерігалось у сільському господарстві, лісовому й рибному господарстві (50 осіб), у фінансовій діяльності (16 осіб), а

також у торгівлі, сфері тимчасового розміщення та сфері телекомунікації (по 10 осіб), найменше – у сфері охорони здоров'я (3 особи) (табл. 2).

Таблиця 2

Співвідношення чисельності незайнятих громадян та кількості вакансій (за видами економічної діяльності)

	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Абсолютний приріст у 2013 р. до 2012 р.
Усього	8	11	10	-1
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	41	52	50	-2
Рибальство, рибництво	32	51	50	-1
Добувна промисловість	4	5	8	3
Переробна промисловість	6	8	8	-
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	4	5	6	1
Будівництво	4	8	6	-2
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	9	13	10	-3
Діяльність готелів і ресторанів	7	12	10	-2
Діяльність транспорту та зв'язку	4	4	4	-
Фінансова діяльність	11	23	16	-7
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	3	5	5	-
Державне управління	4	4	4	-
Освіта	7	7	5	-1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3	4	3	-1
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	6	6	5	-1

Варто зауважити, що значною проблемою є невідповідність попиту та пропозиції на ринку праці у професійно-кваліфікаційному розрізі. Так, станом на кінець 2013 р. в

Україні на одне вільне робоче місце претендувало: серед професіоналів – 5 осіб, кваліфікованих робітників з інструментом – 6, серед фахівців – 9, серед працівників торгівлі

та сфери послуг – 11, серед законодавців, вищих державних службовців, керівників, менеджерів та серед осіб без спеціальної підготовки – 12, серед робітників з обслуговування технологічного устаткування – 16, серед технічних службовців – 18, серед кваліфікованих робітників сільського господарства – 34 особи (табл. 3).

таблиця 3

Співвідношення чисельності незайнятих громадян та кількості вакансій (за розділами класифікації професій)

	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Абсолютний приріст у 2013 р. до 2012 р.
Усього	8	11	10	-1
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери	9	12	12	-
Професіонали	5	6	5	-1
Фахівці	7	9	9	-
Технічні службовці	16	22	18	-4
Працівники сфери торгівлі та послуг	12	15	11	-4
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	35	33	34	1
Кваліфіковані робітники з інструментом	4	6	6	-
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	12	15	16	1
Найпростіші професії	10	13	12	-1

Загалом за останні п'ять років за всіма професіями спостерігається дефіцит вакансій, проте по Україні він значно знизився і становив 334,2 тис. осіб у 2013 р. проти 947,2 тис. осіб у 2009 р.

Однак за окремими професіями дефіцит вакансій зріс. Наприклад, у 2009 р. підприємства потребували 20 тис. осіб кваліфікованих робітників з інструментом, а у 2013 р. – 44 тис. осіб. Серед професіоналів також збільшився дефіцит вакансій з 21,6 тис. одиниць у 2009 р. до 36,5 тис. або на 69,0% у 2013 р.

Проте у 2013 р. зменшився дефіцит вакансій серед таких професійних груп: найпростіші професії – майже удвічі, з 148,2 тис. у 2009 р. до 79,8 тис. одиниць; кваліфіковані робітники сільського й лісового господарств, риборозведення та рибальства – з 34,5 тис. у 2009 р. до 20,0 тис. одиниць; технічні службовці – з 29,8 тис. у 2009 р. до 25,7 тис. одиниць.

Але ці зміни відбулися не за рахунок збільшення вакансій, а за рахунок чисельності зменшення незайнятих громадян серед цих професійних груп.

Таким чином, можна зробити висновки, що для сучасного ринку праці в Україні притаманні такі ознаки, як перевищення пропозиції робочої сили над попитом, регіональні диспропорції між наявністю і потребою в робочій силі й невідповідність попиту та пропозиції на ринку праці у професійно-кваліфікаційному розрізі.

IV. Висновки

В умовах функціонування сучасного ринку праці гостро постають питання збалансованості попиту та пропозиції робочої сили. Співвідношення вищезазначених основних складових постає підґрунтям та обов'язковими умовами державного регулювання ринку праці, зайнятості та безробіття. В українській економіці інтенсивно наростає процес вимивання кваліфікованих працівників зі сфери виробництва і, як наслідок, депрофесіоналізація робочої сили. Скорочення чисельності кваліфікованих працівників у галузях промисловості країни передбачає зрушення в складі сукупної зайнятої робочої сили на користь працівників середньої та низької кваліфікації, а також некваліфікованих робітників. У структурі попиту, який реалізується через службу зайнятості, переважає попит на малокваліфіковану робочу силу, тоді як серед тих, хто шукає роботу за наймом, значна частина – це особи з вищою освітою та професійною підготовкою.

Необхідність статистичного підходу до аналізу зазначеного співвідношення на ринку праці зумовлена тим, що функціонує ринок праці в умовах дії багатьох випадкових факторів, їх варіації та взаємного впливу. Статичний підхід дає змогу зіставити окремі й узагальнювальні часові й просторові показники функціонування ринку праці, розглянути рівень змін, зв'язків, взаємозв'язків, тобто відобразити закономірне поєднання кількісного та якісного боків функціонування ринку праці, зокрема наявні диспропорції між попитом на кваліфіковану робочу силу та її пропозицією на регіональному й державному рівні.

Отже, для подолання проблем, пов'язаних із функціонуванням ринку праці, та подальшого прогнозування його процесів необхідно постійно здійснювати всебічний аналіз. Але, на жаль, на сьогодні існують певні проблеми статистичного аналізу ринку праці, зумовлені недостатньою інформаційною базою.

Список використаної літератури

1. Горбунов В. О. Урахування диспропорцій на ринку праці України при розробці довгострокових програм діяльності підприємств.

- приємств : монографія / В. О. Горбунов. – Луганськ : ІЕПД, 2010. – 187 с.
2. Дятлов С. А. Рабочая сила в системе рыночных отношений : монография / С. А. Дятлов. – Санкт-Петербург : Изд-во СПбУЭФ, 2006. – 128 с.
 3. Кашепов А. В. Рынок труда: проблемы и решения : монография / А. В. Кашепов, С. С. Сулакшин, А. С. Малчинов. – Москва : Научный эксперт, 2008. – 232 с.
 4. Солдатова І. В. Методологія визначення перспективної потреби у робочій силі [Електронний ресурс] / І. В. Солдатова. – Режим доступу: <http://10683.ucoz.ru/news/2011-05-29-5>.
 5. Таршина О. С. Теоретичні аспекти зайнятості трудових ресурсів та формування ринку робочої сили / О. С. Таршина // Економіка та держава. – 2006. – № 4. – С. 92–95.

Стаття надійшла до редакції 07.11.2014.

Теряник Е. А. Анализ соответствия спроса и предложения на рынке труда в Украине

В статье раскрыта суть и особенности рынка труда, определены его характеристики и основные составляющие механизма функционирования. Доказано, что соотношение спроса на рабочую силу и ее предложения зависит от многих факторов и является основой государственного регулирования рынка труда, занятости и безработицы. Установлено, что для современного рынка труда в Украине присущи такие признаки, как превышение предложения рабочей силы над спросом, региональные диспропорции и несоответствие спроса и предложения на рынке труда в профессионально-квалификационном разрезе.

Ключевые слова: рынок труда, рабочая сила, спрос, предложение, конъюнктура, безработица, занятость.

Teryanik E. The Analysis of the Supply and Demand in the Labor Market in Ukraine

The article reveals the essence and characteristics of the labor market, to determine its characteristics and main components of the mechanism of functioning. It is proved that the functioning of the labor market in line with the requirements of the known laws of supply and demand. Labor market governance is impossible without studying its environment i processes that affect it. There are three types of conditions, each of which has a particular region or field of application of labor and forms together a common labor market in the country.

In general, the situation on the labor market is determined by supply and demand of labor. Disparities between these two components, as any economic phenomenon can both negative and positive influence on the development of the labor market. It is proved that the ratio of labor demand and supply is depending on many factors, and serves as the basis and the prerequisites of state regulation of the labor market, employment and unemployment.

According to the analysis found that for the modern labor market in Ukraine has such features as the excess labor supply over demand, regional disparities between the availability and demand for labor and a mismatch of supply and demand in the labor market in the context of professional qualification. High differentiation of regions on a proposal from the labor market due to osobennostyai regional economic development, demographics and labor migration.

To solve the problems of the labor market and for active government policy, particularly in the area of the balance of demand and supply of labor, it is necessary to have a detailed analysis and forecasts of employment, labor demand. But today there are some problems of statistical analysis of the labor market, which are due to insufficient information base.

Key words: labor market, labor, demand, supply, environment, unemployment, employment.

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 330.46:338.484

О. Ю. Попова

аспірант
Класичний приватний університет

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ТА МЕТОДІВ СТИМУЛЮВАННЯ ПОПИТУ НА ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті проаналізовано основні методи й моделі стимулювання попиту на туристичні послуги для України, враховуючи міжнародний та внутрішній туризм. Запропоновано модель управління стимулюванням попиту на трьох рівнях управління: державному, регіональному, локальному. Висвітлено сучасний стан розвитку туристичної галузі у світі та в Україні. Запропоновано методи виходу з економічної кризи шляхом розвитку туристичної галузі та збільшення валютних надходжень до бюджету країни.

Ключові слова: стимулювання, стимулювання попиту, мотивація, управління, коммодитизація.

І. Вступ

Динамічний розвиток галузі туризму за останні 60 років, а також постійний приріст надходжень від туристичної галузі до ВВП країн світу [1] спонукає учасників ринку все більше уваги приділяти методам стимулювання попиту на туристичні послуги. Зокрема, кількість міжнародних туристичних потоків збільшилася у 43 рази: від 25 млн осіб у 1950 р. до 1087 млн осіб у 2013 р. За довгостроковим прогнозом UNWTO (Всесвітньої організації туризму) приріст кількості туристичних потоків у світі буде становити 3,3% на рік і до 2030 р. кількість туристів становитиме 1,8 млрд осіб [1]. Надходження від міжнародного туризму у 2013 р. становили 1159 млрд дол. США за світовою статистикою.

В умовах кризових явищ сучасної економіки України розвиток туристичної галузі зіштовхнувся з рядом перешкод політичного й економічного характеру, для подолання яких необхідно враховувати закордонний досвід країн, що мали зони військового конфлікту, але змогли подолати негативні наслідки та досягти статусу туристично-привабливого регіону (наприклад Чорногорія, Ізраїль, Грузія, Молдова).

Як тільки ситуація в Україні стабілізується, розробка життєздатної системи стимулювання попиту на туристичні послуги стане ключовим фактором соціально-економічного прогресу, що спонукатиме обсяг валютних надходжень, створення нових робочих місць та розвиток інфраструктури суміжних з ту-

ризмом економічних галузей. Тому розробка дієвої системи стимулювання попиту на туристичні послуги є важливим завданням для державних інституцій.

Питання стратегічного управління підприємствами туристичної галузі достатньо висвітлені у працях таких українських та зарубіжних учених, як: І. М. Білецька, О. М. Бобарикіна, Н. М. Голда, А. А. Жигулін, С. М. Ілляшенко, Д. К. Ісмаєв, О. Т. Лойко [3; 4].

Методи стимулювання попиту на туристичні послуги вивчали у своїх працях А. Бакурова, М. Борушак, Л. Забуранна, О. Зеленко, Ф. Ксав'єр, О. Любіцева, А. Мартовой, Д. Очеретін та ін. [2; 5; 6]. Проте здебільшого запропоновані методи є класичними методами маркетингу й галузь туризму не розглядають як поєднання державного, регіонального й локального рівнів управління. Крім того, для сучасної України є необхідним розробка заходів функціонування економіки в екстремальних умовах.

На сьогодні існує багато проблем й перешкод для розвитку туристичної галузі в Україні, зокрема: наявність невирішеного збройного конфлікту на Сході, втрата туристично-привабливої території АР Крим, різке зменшення платоспроможності населення, нестабільність валютного курсу, значні темпи інфляції (25%), збільшення вартості паливно-мастильних матеріалів, зменшення кількості перевезень залізничним та авіатранспортом [1]. Усі ці чинники призводять до зміни споживацьких та управлінських пріоритетів не на користь туризму, а за відсутності позитивних змін можуть призве-

сти до переходу сфери туристичних послуг у категорію товарів розкоші.

Навіть у докризовий період (до кінця 2013 р.) туристичний бізнес мав ряд недоліків та перешкод для успішного розвитку, такі як недостатній рівень інвестицій і капіталовкладень, недосконалість функціональної структури, низький рівень надання основних і додаткових послуг. Для підвищення конкурентоспроможності сфери туризму й курортів необхідно посилити роль держави у цій сфері з одночасним формуванням ефективної моделі співпраці держави, бізнесу та суспільства.

Проте існують і позитивні тенденції у розвитку ринку туристичних послуг України. Так, зокрема, можна виділити підвищення інтересу до всього українського не тільки громадян України, а й інших держав. Необхідно скористатися такою ситуацією та донести до всього світу, що Україна є туристично-привабливою та комфортною для подорожування країною.

II. Постановка завдання

Мета статті – виконати аналіз основних методів і моделей стимулювання попиту на туристичні послуги, враховуючи сучасний стан економіки в Україні та світі.

III. Результати

Комплексний аналіз туристичного ринку є системою безперервного оцінювання ринкового середовища як з точки зору виявлення і задоволення потреб споживача та впливу на формування цих потреб, так і з точки зору оцінювання конкурентного середовища з метою впровадження такої маркетингової політики, яка дала б змогу передбачати зміни ринкових умов і прогнозувати діяльність по задоволенню потреб споживача. Для забезпечення зростання попиту на туристичні послуги та результативного управління поведінкою споживача необхідно розробити комплексну стратегію стимулювання попиту на туристичні послуги.

Класична теорія менеджменту визначає *управління* як процес планування, організації, мотивації та контролю, що є необхідним для досягнення цілей підприємства [3].

Управління проектами – область діяльності, в ході якої визначають і досягають чіткі цілі проекту при балансуванні між обсягом робіт, ресурсами (такими як гроші, праця, матеріали, енергія, простір та ін.), часом, якістю та ризиками. Ключовим фактором успіху проектного управління є наявність чіткого заздалегідь визначеного плану, мінімізація ризиків і відхилень від плану, ефективне управління змінами [3].

Стимулювання – метод впливу на трудову поведінку працівника, опосередковано через його мотивацію [3; 4].

Мотивація – спонукування до дії; динамічний процес психофізіологічного плану, який

керує поведінкою людини, що визначає його спрямованість, організованість, активність і стійкість; здатність людини активно задовольняти свої потреби [3; 4].

Слід розрізняти також такі поняття, як “стимулювання збуту” та “стимулювання попиту”. До *методів стимулювання збуту* відносяться короткострокові заходи впливу на ринок, які дають недовготривалий ефект (одноразове підвищення обсягів реалізації). Натомість *методи стимулювання попиту* – це набагато ширше поняття, під яким маємо розуміти довгострокові комплексні заходи, спрямовані на формування стійкого тривалого попиту. Іншими словами: методи стимулювання збуту є частиною системи заходів щодо стимулювання попиту на продукцію підприємства [5].

У західній теорії маркетингу інструменти стимулювання попиту розподіляють на заходи групи BTL та ATL.

ATL (від англ. Above-the-line – над ризикою) – комплекс маркетингових комунікацій, що передбачає традиційні види реклами. До ATL включено рекламу в традиційних ЗМІ – преса, радіо, телебачення, зовнішня і внутрішня реклама, а також поліграфічна реклама [2].

Цільовими аудиторіями ATL-реклами є найширші соціальні групи населення. Широке охоплення аудиторії та високий рівень впливу ATL-реклами на цільову аудиторію зумовлюють високу абсолютну вартість цього виду реклами.

BTL (від англ. Below-the-line – під ризикою) – комплекс маркетингових комунікацій, що відрізняються від прямої ATL-реклами рівнем впливу на споживачів і вибором засобів впливу на цільову аудиторію. Включає в себе стимулювання збуту, мерчандайзинг, POS-матеріали (від англ. Point of sale – місце продажу), директмейл (від англ. Direct mail – прямі поштові розсилки), виставки тощо [2].

BTL дає змогу доносити рекламне повідомлення або заклик до покупки безпосередньо до індивідуального споживача, повідомлення в цьому випадку носить максимально індивідуальний характер, місце дії максимально наближене до місця продажу або до місця, де приймається рішення про покупку.

Найбільш часто використовувані методи роботи:

- розсилки (поштові, sms, e-mail та інші);
- торгові конференції;
- промоакції;
- вірусний маркетинг;
- виставки та ярмарки;
- спонсорство;
- інтернет-конференції;
- встановлення багатоступеневих програм зі стимулювання збуту;
- корпоративний захід;
- розробка програм лояльності;
- управління базами даних.

У більшості випадків для стимулювання попиту використовується комплекс заходів груп BTL та ATL.

Отже, можна сказати, що стимулювання попиту є однією зі складових процесу управління сталого розвитку суб'єктів економічної діяльності. Крім того поняття стимулювання попиту на туристичні послуги також включає в себе певний вплив на учасників туристичного ринку та їх вибір, через застосування спеціальних маркетингових інструментів та опосередкований або прямий вплив на мотиваційну поведінку споживачів.

Ринок попиту формується всіма функціями туризму, але побудова ціннісної шкали цих функцій завжди індивідуальна. Так, О. О. Любіцева, аналізуючи у своїх працях багаторічний досвід організації туризму, визначає такі ціннісні орієнтири, вишикувавши їх (відповідно до обсягу попиту: відпочинок у поєднанні з культурно-пізнавальною метою (екскурсійне ознайомлення з пам'ятками історії, культури та природи цього краю) є основним мотивом подорожування, а вибір місця залежить від платоспроможності та наявності вільного часу. Це є превалюючою мотивацією, а платоспроможність визначає характер подорожі (закордонна чи внутрішня), її тривалість та місце проведення. Необхідність лікування та релігійні потреби теж створюють порівняно стійкі сегменти споживчого ринку [6].

Стійкий сегмент, зумовлений відповідними хобі – спортивного (альпінізм, спелеотуризм, гірсько-пішохідний, водний, вітрильний тощо) чи пізнавального (культура давніх цивілізацій, сучасні архітектурні шедеври, виставки, фестивалі тощо) характеру. Тобто, мотивація до подорожі визначається стилем життя, який визначає вибір решти складових подорожі: її характер, місце, сезон і тривалість, умови подорожування тощо.

С. М. Ілляшенко у своїх працях підкреслює, що для стимулювання збуту товарів та послуг слід використовувати комплексну стратегію маркетингового стимулювання, направлену на різні категорії учасників ринку, а саме: стимулювання споживачів, стимулювання працівників служби збуту підприємства, стимулювання посередників. При цьому необхідно враховувати мотиви споживачів товарів (виробів і послуг): раціональні мотиви (якість, вартість, надійність), емоційні (унікальні властивості, стиль життя покупця, відчуття страху (якщо не придбаю цей товар, то може статися щось погане), моральні мотиви (відчуття причетності – купуй українське, екологічні мотиви та ін.).

А. А. Жигулін зазначає, що національні особливості споживачів на ринку туристичних послуг відображають рівень самоусвідомлення громадян. Так, українці хочуть просто відновити працездатність, американці – одержати почуттєві насолоди, голландці – навести соціальний, екологічний і моральний порядок, а індуси – поповнити запас духовної енергії [4]. Опираючись на ці знання, необхідно виділяти критерії вибору курортів для українських та іноземних туристів.

Ксав'єр Фонт підкреслює, що туристична галузь складається із взаємодії чотирьох секторів економіки: державного, приватного, некомерційних організацій та місцевого населення (рис. 1). Тому для збільшення туристичного попиту необхідно налагодити чітку взаємодію усіх секторів туристичної галузі [2]. Досить часто попит на туристичний продукт залежить від факторів, які важко передбачити приватному бізнесу: такі як погодні умови, стан міських парків, гостинність населення та загальна атмосфера курортного містечка. Тому для моделювання поведінки споживача в невизначених умовах ряд учених використовують нечітку логіку та когнітивне моделювання.

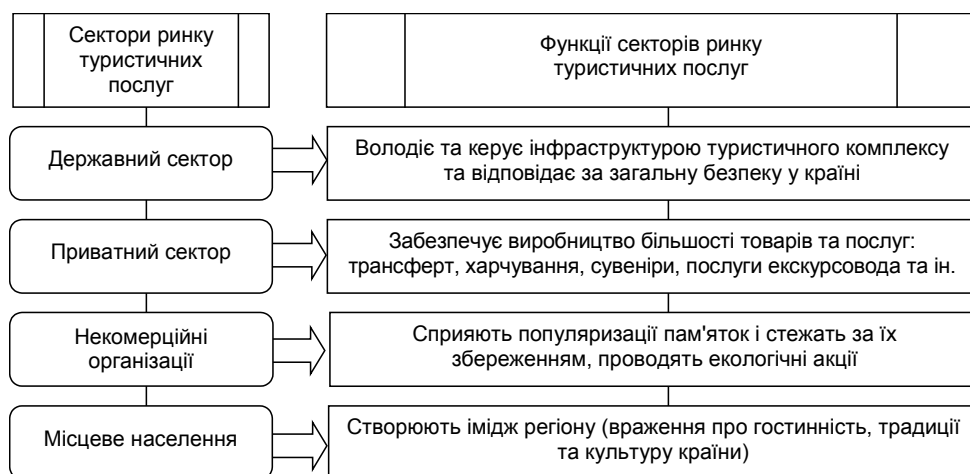


Рис. 1. Складові ринку туристичних послуг та їх функції

Ще однією особливістю ринку туристичних послуг є поступовий моральний і фізичний знос об'єктів туристичної сфери та послуг. Виділяють навіть спеціальний термін «коммодитизація» (від англ. – commoditization) – процес переходу продукту з марочної категорії в категорію рядових продуктів (commodity) [2; 4]. Коммодитизація здійснюється за рахунок постійного вдосконалення виробничих технологій, завдяки чому продукти стають все більш і більш схожими – за якістю, можливостями, технічними характеристиками, і споживачеві стає байдуже, товар якої марки купувати (оскільки, на його думку, всі вони однакові). В туризмі це проявляється у втраті інтересу до певного туристичного продукту й постійного пошуку нових унікальних місць і ту-

ристичних послуг. Тому виробник туристичних послуг повинен постійно вдосконалювати свій продукт.

Основні задачі, які вирішує економіко-математичне моделювання при дослідженні попиту на туристичні послуги, зводиться до оцінювання потенціалу туристичного регіону, прогнозування можливого туристичного потоку та фінансових надходжень від нього, а також врахування усіх можливих ризиків. Здебільшого для оцінювання загального стану туристичної галузі використовують методи регресійного аналізу, гравітаційні моделі, методи SSA-аналізу, метод кривих попиту та когнітивне моделювання [6]. Кожен з методів має свої переваги й недоліки, які розглянуто в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних методів і моделей стимулювання туристичного попиту

Методи та моделі	Можливості	Недоліки	Сфера застосування
Регресійний аналіз	Дає змогу виділити основні фактори впливу на формування туристичного попиту, побудувати прогноз та оцінити можливі відхилення від прогнозу, дає змогу враховувати рівень інфляції	Задовольняє лише великі однорідні часові ряди (не менше 60 значень)	Державне управління сферою туристичних послуг для довгострокового прогнозу
Гравітаційні моделі та їх модифікації	Оцінювання туристичної привабливості території, прогнозування потенційного туристичного потоку, просторовий розподіл процесів урбанізації	Залежність від територіального розташування об'єктів туристичної галузі; є статичними і не враховують ряд змінних факторів (сезонність, мода, погодні умови)	Управління стимулюванням попиту на рівні держави та регіону, оцінювання туристичної привабливості регіону
SSA-аналіз (метод "Гусені")	Визначення основних закономірностей туристичних потоків (сезонність, тренди, циклічність) та побудова прогнозу	Задовольняє лише великі однорідні часові ряди (не менше 60 значень)	Використовується для аналізу та прогнозування туристичних потоків на рівні держави й регіону (оцінювання податкових надходжень, кількість відвідувачів туристичних об'єктів)
Метод кривих попиту	Дає змогу знайти граничні "ціни" на рекреацію в певній зоні, за яких попит на послуги прямує до нуля, оцінювання кількості потенційних відвідувань рекреаційної зони	Ігнорування так званого часового відхилення, оскільки не тільки вартість, а й час поїздки впливає на кількість відвідувань	Використовується при оцінюванні привабливості туристичних регіонів та дає можливість виявити залежність попиту від територіального розташування туристичних об'єктів і від цін на послуги
Когнітивне моделювання	Дає змогу виділити функціональні зв'язки та моделі поведінки учасників туристичного комплексу	Не подає кількісних результатів, лише варіативні	Можна застосовувати на будь-якому рівні управління, допомагає розробити стратегію управління фірмою

Заходи зі стимулювання попиту на туристичні послуги в Україні слід розподіляти за напрямом впливу на:

- зовнішні, направлені на формування іміджу країни на світовому туристичному ринку;
- внутрішні, направлені на формування туристичної культури та виховання патріотичного настрою населення країни.

Для продуктивного застосування методів стимулювання туристичних послуг пропонуємо розподіляти заходи впливу на стиму-

лювання попиту за рівнями управління, а саме:

- 1) рівень держави:
 - законодавче регулювання через моніторинг розвитку галузі туризму на всіх рівнях управління;
 - створення іміджу країни на міжнародному ринку туристичних послуг шляхом професійного брендування;
 - підтримка розвитку державних стратегій розвитку регіонів (індустріальних, мало-відомих);

- повернення податків від галузі туризму до регіону;
- розвиток туристичної інфраструктури й підвищення її якості відповідно до європейських стандартів;
- детінізація туристичної економіки шляхом введення спрощеної системи оподаткування для представників малого й середнього бізнесу, ведення прозорої податкової політики;

2) рівень регіону:

- використання різноманітного математичного апарату для оцінювання туристичного потенціалу регіону та опираючись на отримані результати, розробка відповідної стратегії розвитку туристичної галузі в регіоні;
- постійний моніторинг виконання обраної стратегії розвитку туристичної галузі;
- контроль розподілу державних коштів, що надходять від туристичного збору, повернення більшої частини саме на розвиток туризму в регіоні;
- розвиток туристичних інформаційних центрів;
- створення туристичного кластеру шляхом об'єднання туристичних фірм;
- формування позитивного іміджу кожного регіону, спираючись на туристичні ресурси саме цього регіону, знаходження певної "родзинки", характерної тільки для

цього регіону, залучення громад до формування туристичного іміджу регіону;

3) рівень фірми:

- застосування якісної анімації в різноманітних туристичних продуктах як засіб стимулювання клієнтів;
- маркетингові інструменти стимулювання попиту (методи груп BTL та ATL);
- проведення державою соціальних програм для підтримки туристичних фірм, які працюють з соціально-незахищеними верствами населення – діти з малозабезпечених сімей, внутрішні переселенці (туристичний альтруїзм);
- оформлення абонементу послуг;
- формування власного товариства, де клієнт не тільки пасивний споживач послуги, а й активний її творець (зворотній зв'язок через соціальні мережі та форуми, участь у соціальних проектах регіону).

Окремо необхідно підкреслити необхідність застосування новітніх ІТ-технологій на всіх рівнях управління, адже без наявного інтернет-ресурсу про об'єкт туристичного ринку споживачі не зможуть дізнатися.

Наведемо основні важелі управління стимулюванням попиту на туристичні послуги у вигляді трирівневої моделі управління (рис. 2).



Рис. 2. Трирівнева модель управління стимулюванням попиту на туристичні послуги

Комплексне застосування методів і моделей стимулювання попиту на туристичні послуги дасть змогу створити імідж України як туристично-цікавої та безпечної країни з багатою культурною, історичною та природною спадщиною, що, в свою чергу, надасть можливість виходу України з економічної кризи.

IV. Висновки

Функціонування туристичної галузі залежить від чіткої взаємодії чотирьох основних складових туристичного комплексу: приватного сектору, державного сектору, некомерційних організацій та місцевого населення. Для ефективного управління стимулюванням попиту на туристичні послуги запропоновано використати трирівневу модель управління із застосуванням спеціалізованих методів на кожному окремому рівні управління: на рівні держави, регіону та окремої фірми.

Список використаної літератури

1. UNWTO Turism Highlights [Electronic resource] // World Tourism Organization

publication. – May, 2014. – P. 1–16. – Mode of access: <http://www.unwto.org/pub> (дата звернення: 25.01.2015).

2. Font X. Searching for a balance in tourism development strategies/ Xavier Font // International Journal of Contemporary Hospitality Management. – 1999. – Vol. 11 Iss: 2/3. – P. 73–77.
3. Бачурін А. В. Економетричні методи в системі управління / А. В. Бачурін. – Київ : Наук. думка, 1993. – 179 с.
4. Жигулин А. А. Национальные особенности глубинной мотивации потребителей туристических услуг / А. А. Жигулин // Вісник ДІТБ. – 2011. – № 15. – С. 291–297.
5. Зеленко О. О. Інноваційні методи стимулювання попиту в туризмі / О. О. Зеленко // Часопис економічних реформ. – 2014. – № 2. – С. 129–134.
6. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О. О. Любіцева. – 3-є вид., перероб. та доп. – Київ : Альтерпрес, 2005. – 436 с.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2014.

Попова Е. Ю. Анализ моделей и методов стимулирования спроса на туристические услуги в современных условиях

В статье проанализированы основные методы и модели стимулирования спроса на туристические услуги для Украины, учитывая международный и внутренний туризм. Предложена модель управления стимулированием спроса на трех уровнях управления: государственном, региональном, локальном. Учтены современное состояние развития туристической отрасли в мире и в Украине. Предложены методы выхода из экономического кризиса, пути развития туристической отрасли и увеличение валютных поступлений в бюджет страны.

Ключевые слова: стимулирование, стимулирование спроса, мотивация, управление, коммодитизация.

Popova E. Analysis of Models and Methods to Stimulate Demand for Travel Services in Modern Conditions

The article analyzes the basic methods and models to stimulate demand for travel services in Ukraine, taking into account the international and domestic tourism. The detailed analysis of the terminology of demand stimulation, motivation and management of demand.

For the first time in the article the comparative analysis of the main methods and models to stimulate demand for travel services. Consider their advantages and disadvantages, as well as recommendations to which the management of these methods will be most effective.

The main tourist market composes and tools to manage them.

The first was a proposal to stimulate demand management model that takes into account the three levels of government: national, regional, local. Taken into account the current state of the tourism industry in the world and in Ukraine.

The methods of overcoming the economic crisis, the development of the tourism industry and the increase in foreign exchange earnings to the state budget.

Key words: stimulation, stimulation of demand, motivation, management, kommoditization.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРОБКИ АУДИТОРСЬКИХ ПРОГРАМ З УРАХУВАННЯМ НАДІЙНОСТІ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОРГАНІЗАЦІЇ, ЩО ПЕРЕВІРЯЄТЬСЯ

У статті здійснено аналіз взаємозв'язків між критеріями достовірності бухгалтерської звітності та елементами системи внутрішнього контролю організації, що дає можливість встановити роль останніх у забезпеченні достовірності бухгалтерської звітності, а, отже, і виявленні типових помилок і похибок економічної інформації, визначено послідовність розміщення критеріїв достовірності бухгалтерської звітності, що характеризує їх співвідношення у встановленні суттєвості помилок і похибок показників фінансово-господарської діяльності.

Ключові слова: аудит, програма аудиту, система внутрішнього контролю, достовірність інформації, планування, аудиторські процедури.

I. Вступ

Докорінна зміна організації виробництва, перехід до ринкової системи господарювання супроводжується розвитком і становленням адекватних форм контролю фінансово-господарської діяльності підприємств, у структурі яких важливу роль виконує аудит. Як складна економічна категорія, він, з одного боку, виступає організаційною формою фінансово-господарського контролю, а з іншого – одним із видів підприємницької діяльності, що базується на самостійній ініціативі та власному ризику з метою отримання прибутку.

В Україні ринок аудиторських послуг перебуває на стадії становлення. Як результат – на практиці має місце недооцінка можливостей аудиту, відсутність кваліфікованих кадрів, недосконала нормативно-правова база регулювання аудиторської діяльності, що зумовило великий інтерес учених і практиків до його глибокого аналізу.

У працях А. Адамса, В. Андрєєва, Е. Аренса, Н. Баришнікова, М. Білухи, Ф. Бутинця, А. Герасимовича, С. Голова, З. Гуцелюка, Ю. Данилевського, Й. Даньківа, М. Дем'яненка, Ф. Дефліза, Г. Дженніка, Н. Дорош, К. Дудки, В. Жука, С. Зубілевич, М. Кужельного, А. Кузьмінського, Ю. Кузьмінського, Л. Кулаковської, М. Лучка, Дж. Лоббека, В. Моссаковского, В. О'Рейлі, М. Остап'юка, О. Петрик, Дж. Робертсона, В. Рудницького, В. Савченка, В. Суйця, А. Терехова, Б. Усача розкриваються різні аспекти суті аудиту та його складових, а в працях Д. Ват-

не, С. Волкова, Г. Давидова, Е. Джіма, В. Завгороднього, Г. Корабельникова, Р. Криницького, К. Майка, Р. Овчарника, Б. Одінцева, А. Романова, П. Саблука, Л. Шатковської висвітлено проблеми комп'ютеризації аудиторського процесу та застосування експертних систем в аудиті тощо. Але в цих працях недостатньо сконцентровано увагу на питаннях організаційно-методичного забезпечення аудиторської діяльності.

Незважаючи на наявність публікацій з планування та техніки аудиту до сьогодні актуальною залишається проблема вироблення концептуальних підходів до формування програм аудиту, визначення їх складу та змісту.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати взаємозв'язки між критеріями достовірності бухгалтерської звітності та елементами системи внутрішнього контролю організації та визначити їх вплив на зміст аудиторських програм та перелік необхідних до застосування аудиторських процедур.

III. Результати

Програма є розвитком загального плану аудиту та являє собою детальний перелік аудиторських процедур, необхідних для практичної реалізації плану аудиту. Програма слугує докладною інструкцією аудиторам і одночасно засобом контролю якості роботи для керівників аудиторської організації й аудиторської групи [4]. На нашу думку, аудиторська програма призначається для інформаційно-методичного забезпечення аудиторської діяльності.

Аудиторськими стандартами “Аудиторські докази” і “Планування” рекомендовано складати програми тестів засобів контролю, призначених для забезпечення збору інформації про функціонування системи внутрішнього контролю (далі – СВК), а також програми аудиторських процедур по суті, що включають правила перевірки відображення в бухгалтерському обліку оборотів і сальдо за рахунками [5; 6]. Проте у зазначених стандартах аудиторської діяльності не встановлені підходи до визначення змісту загального плану аудиту, складу аудиторських програм за розділами плану відповідно до класифікації та взаємозв'язками об'єктів аудиту.

Науковці до складу внутрішньофірмових стандартів відносять методики проведення аудиторських перевірок, які включають процедури, робочі таблиці, макети, класифікатори, інструкції [2; 3; 10]. Виходячи зі змісту методик аудиту, розгляд порядку їх формування становить інтерес у межах нашої тематики. Складовими методики автори визнають: нормативне забезпечення для проведення аудиту; предметну область проведення перевірок; методику перевірки розділів обліку і робіт, що підлягають аудиту; особливості проведення аудиту в умовах комп'ютерної обробки даних.

Предметна область аудиту розподілена на дві групи робіт. Перша група включає перевірку установчих та інших спільних документів, господарських договорів, облікової політики, звітності економічного суб'єкта, оцінювання фінансового стану й СВК об'єкта аудиту. У другу групу робіт віднесено комплекси з усіх розділів і рахунків бухгалтерського обліку (основні засоби й нематеріальні активи; виробничі запаси; розрахунки з оплати праці; витрати на виробництво; готова продукція, товари, реалізація; грошові кошти; розрахунки; фінансові результати й використання прибутку; капітал і резерви; кредити й фінансування; облік за позабалансовими рахунками).

Запропонована в аналізованих джерелах спеціальної літератури типова схема розробки методики перевірки відображення в бухгалтерському обліку оборотів і сальдо за рахунками включає:

- 1) перелік нормативних документів, що регулюють порядок відображення господарських операцій за бухгалтерським рахунком;
- 2) опис альтернативних облікових рішень, вибір яких надано економічному суб'єкту нормативними документами;
- 3) склад первинних документів за рахунком;
- 4) реєстри аналітичного обліку за рахунком;
- 5) реєстри синтетичного обліку за рахунком;

6) бухгалтерську звітність, у якій відображено розділ (ділянку, бухгалтерський рахунок);

7) класифікатор можливих порушень за розділом (ділянкою, бухгалтерським рахунком);

8) перелік типових порушень за розділом (ділянкою, бухгалтерським рахунком);

9) перелік питань для проведення типових опитувань на етапі планування аудиторської перевірки;

10) перелік аудиторських процедур, які застосовуються при перевірці оборотів і залишків за рахунком;

11) послідовність виконання аудиторських процедур;

12) особливості проведення аудиту в умовах використання персонального комп'ютера;

13) застосування методів економічного аналізу.

Відзначаючи цілісність і результативність розглянутих вище положень формування методик проведення аудиту, здобувачем визначені пропозиції з проблеми планування аудиту, виходячи з систематизованих у цій роботі об'єктів і методів аудиторської діяльності, результатів оцінювання надійності СВК.

У загальному плані аудиту слід виділити роботи з перевірки органу управління та керованої підсистеми. До робіт фінансового аудиту відносяться:

- аудит необоротних активів: основних засобів; нематеріальних активів; вкладень у необоротні активи;
- аудит оборотних активів: виробничих запасів; незавершеного виробництва; товарів і готової продукції; грошових коштів і валютних цінностей; фінансових вкладень;
- аудит власного капіталу: статутного капіталу; резервного капіталу; додаткового капіталу; фондів і резервів; інших видів власного капіталу;
- аудит позикових коштів: короткострокових кредитів і позик; довгострокових кредитів і позик;
- аудит розрахунків: з постачальниками й підрядниками; з покупцями й замовниками; з податків і зборів; з персоналом з оплати праці та іншими операціями; з підзвітними особами; із засновниками; з різними дебіторами і кредиторами; внутрішньогосподарських;
- аудит витрат на виробництво й собівартості товарів, продукції, робіт, послуг;
- аудит фінансових результатів: доходів і витрат від звичайних видів діяльності; інших доходів і витрат; прибутків (збитків).

Для формування аудиторських програм з робіт загального плану аудиту необхідно:

1. Визначити предметні сфери, що підлягають суцільній і вибірковій перевірці.

2. Оцінити можливе обмеження сукупностей елементів, що перевіряються і складу планованих аудиторських процедур при вибірковій перевірці.

3. Вибрати з фонду аудиторських процедур необхідні для реалізації відповідних робіт.

4. Встановити послідовність виконання аудиторських процедур.

5. Оформити програму аудиту [7].

Визначення обсягів вибірки та обмеження складу аудиторських процедур, що підлягають включенню в аудиторську програму проводиться відповідно до отриманих аудиторською фірмою результатів експертизи системи внутрішнього контролю, оцінювання прийнятності для аудиторської організації рівня суттєвості та аудиторського ризику. Зупинимося на дослідженні можливості використання результатів тестування СВК для обмеження включених в аудиторську програму процедур. Доведено, якщо СВК працює ефективно, не потрібно проводити детальну перевірку, оскільки можна довіряти СВК у розкритті помилок і порушень норм [1]. СВК може бути ефективною, якщо вона своєчасно попереджає про виникнення недостовірної інформації, а також виявляє не-

достовірну інформацію. Якщо аудитор переконався, що може покластися на відповідні засоби контролю, він отримує можливість проводити аудиторські процедури менш детально і (або) більш вибірково, ніж він би це робив в іншому випадку, а також може внести зміни в застосовувані аудиторські процедури [8, с. 292–293].

Аналіз взаємозв'язків між критеріями достовірності бухгалтерської звітності та елементами СВК (табл. 1) дає можливість встановити роль останніх у забезпеченні достовірності бухгалтерської звітності, а, отже, і виявленні відповідних типів помилок і похибок економічної інформації. Так, елементи контрольного середовища орієнтовані переважно на запобігання порушенням критеріїв появи та існування (реальності), прав і зобов'язань, оцінювання. Наявність робочого плану рахунків, що відображає особливості складу й угруповання капіталу організації, її доходів і витрат, функціонування засобів контролю за використанням принципу нарахування в бухгалтерському обліку, здійснення перевірки відповідності даних первинного, аналітичного, синтетичного, зведеного обліку та звітності сприяють дотриманню критерію класифікації, подання та розкриття інформації.

Таблиця 1

Взаємозв'язки елементів СВК та критеріїв достовірності бухгалтерської звітності

Критерії достовірності бухгалтерської звітності	Елементи СВК
1	2
Критерій появи та існування (реальності)	Елементи системи внутрішнього контролю. Елементи контрольного середовища. Наявність і виконання графіка інвентаризацій активів та зобов'язань. Наявність і використання системи підтвердження повноважень при доступі до активів, документів, комп'ютерним системам обробки даних. Наявність і виконання договорів про матеріальну відповідальність. Розробка і використання інструкції про порядок прийому, зберігання, введення в експлуатацію, відпуску та списання товарно-матеріальних цінностей. Забезпечення умов збереження майна та документації. Контроль за виконанням документів. Перевірка санкціонування господарських операцій і дотримання повноважень. Контроль відповідності даних первинних документів і активів, що у них відображаються. Застосування довіреностей при здійсненні операцій. Ведення журналів реєстрації документів і застосування послідовної нумерації документів. Ведення журналів реєстрації руху товарно-матеріальних цінностей. Раптові інвентаризації та інші перевірки. Інвентаризації при зміні матеріально-відповідальних осіб. Контроль за нетиповими операціями
Критерій прав і зобов'язань (обґрунтованості)	Елементи контрольного середовища. Обґрунтування застосовуваних способів обліку, відмінних від передбачених нормативними документами. Обґрунтування застосовуваних способів обліку при відсутності нормативних документів. Дотримання принципів документальності та своєчасності обліку. Наявність і використання системи підтвердження повноважень. Розробка і використання інструкції про порядок прийому, зберігання, введення в експлуатацію, відпуск та списання товарно-матеріальних цінностей. Контроль за виконанням документів. Перевірка санкціонування господарських операцій і дотримання повноважень. Перевірка дотримання нормативних актів, норм, нормативів. Контроль відповідності даних первинних документів і активів, що у них відображаються. Ведення журналів реєстрації документів і застосування послідовної нумерації документів. Ведення журналів реєстрації руху товарно-матеріальних цінностей. Контроль за виконанням посадових інструкцій Контроль за нетиповими операціями. Фінансово-економічне обґрунтування угод до їх укладення
Критерій оцінювання	Елементи контрольного середовища. Обґрунтування застосовуваних способів обліку, відмінних від передбачених нормативними документами. Обґрунтування застосовуваних способів обліку при відсутності нормативних документів.

1	2
	Правильне використання валюти бухгалтерського обліку. Наявність і використання системи підтвердження повноважень. Розробка і використання інструкції про порядок прийому, зберігання, введення в експлуатацію, відпуск та списання товарно-матеріальних цінностей. Перевірка санкціонування господарських операцій та дотримання повноважень. Перевірка дотримання облікової політики та її елементів. Фінансово-економічне обґрунтування угод до їх укладення
Критерій класифікації, подання та розкриття	Робочий план рахунків. Принцип нарахування. Відповідність даних первинного, аналітичного, синтетичного, зведеного обліку та звітності. Перевірка дотримання облікової політики та її елементів. Контроль за нетиповими операціями
Критерій прийнятності (несуперечності)	Технологія ведення обліку та формування внутрішньої і зовнішньої звітності. Роздільний облік майна власного та інших організацій. Роздільний облік поточних і капітальних витрат. Відповідність даних первинного, аналітичного, синтетичного, зведеного обліку та звітності. Контроль за виконанням документів. Перевірка взаємозв'язків господарських операцій. Перевірка дотримання облікової політики та її елементів. Контроль за виконанням посадових інструкцій. Проведення звірок розрахунків
Критерій повноти (закінченості)	Форми внутрішньої звітності. Безперервність, суцільний характер (повнота) обліку. Дотримання принципів документальності та своєчасності обліку. Наявність і виконання графіка інвентаризацій активів та зобов'язань. Забезпечення умов зберігання майна та документації. Контроль відповідності даних первинних документів і активів, що у них відображаються. Перевірка взаємозв'язків господарських операцій. Ведення журналів реєстрації документів і застосування послідовної нумерації документів. Ведення журналів реєстрації руху товарно-матеріальних цінностей. Раптові інвентаризації та інші перевірки. Інвентаризації при зміні матеріально-відповідальних осіб
Критерії точності, акуратності, поділу	Технологія ведення обліку та формування внутрішньої і зовнішньої звітності. Роздільний облік майна власного та інших організацій. Роздільний облік поточних і капітальних витрат. Принцип нарахування. Відповідність даних первинного, аналітичного, синтетичного, зведеного обліку та звітності. Перевірка дотримання нормативних актів, норм, нормативів. Перевірка взаємозв'язків господарських операцій

Аналіз взаємозв'язків методів аудиту, критеріїв достовірності бухгалтерської звітності й ролі елементів СВК у забезпеченні достовірності бухгалтерської звітності, оцінювання пріоритетів елементів СВК і критеріїв достовірності бухгалтерської звітності дає можливість при плануванні аудиту обмежити використання аудиторських процедур, призначених для реалізації прийомів аудиту, орієнтованих на перевірку тих критеріїв достовірності бухгалтерської звітності, дотримання яких, з професійної думки аудитора, забезпечується наявними й використовуваними в організації елементами СВК.

Наприклад, наявність і прийнятна якість елементів СВК, спрямованих на перевірку й запобігання типів помилок, які зумовлені недотриманням критерію появи та існування (реальності), дає можливість обмежити процедури фактичного контролю, підтвердження. Забезпечення засобами СВК критеріїв прав і зобов'язань дає підстави скоротити набір процедур нормативної перевірки або зменшити сукупності документів, що підлягають подібному контролю.

Роль елементів СВК у забезпеченні достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності може бути уточнена відповідно до пріоритетів компонентів СВК, найзначущі з яких наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Пріоритети елементів СВК

Підсистеми СВК	Елементи СВК	Пріоритети елементів СВК
1	2	3
1. Контрольне середовище	1.1. Стиль і основні принципи управління:	0,4
	Ставлення керівництва до СВК	0,34
	Увага керівництва до питань бухгалтерського обліку та звітності	0,29
	Ставлення керівництва до аудиту й консультування	0,13
	1.2. Організаційна структура управління:	0,33
	Відповідність організаційної структури розмірам і характеру діяльності організації	0,46
	Спосіб організації внутрішнього контролю	0,31
	1.3. Розподіл відповідальності й повноважень	0,19

Продовження табл. 2

1	2	3
2. Елементи системи бухгалтерського обліку	2.1. Облікова політика та її дотримання:	0,75
	Робочий план рахунків	0,46
	Технологія ведення обліку та формування внутрішньої та зовнішньої звітності	0,26
	Обґрунтованість застосовуваних способів бухгалтерського обліку, відмінних від передбачених нормативними документами	0,11
	2.2. Контроль дотримання принципів бухгалтерського обліку та вимог до нього:	0,25
	Безперервність, суцільний характер (повнота) обліку	0,19
	Своєчасність обліку	0,18
	Контроль відповідності даних первинного, аналітичного, синтетичного, зведеного обліку та звітності	0,18
	Документальність обліку	0,16
	3. Засоби контролю	0,37
3. Засоби контролю	3.1. Засоби поточного контролю	0,37
	Розробка і використання інструкції про порядок прийому, зберігання, введення в експлуатацію, відпуск та списання ТМЦ	0,36
	Забезпечення умов зберігання майна та документації	0,28
	Контроль за виконанням документів	0,13
	3.2. Контроль господарських операцій на стадії первинного обліку та підготовки інформації	0,39
	Перевірка санкціонування господарських операцій	0,37
	Перевірка дотримання нормативних актів, норм і нормативів	0,25
	Контроль відповідності даних первинних документів і активів, що у них відображаються	0,13
	3.3. Перевірка виконання функцій внутрішнього контролю	0,16
	Перевірка дотримання облікової політики	0,4
	Контроль за виконанням посадових інструкцій	0,24
	Контроль за нетиповими операціями	0,17

Слід звернути увагу на наявність пріоритетів не лише елементів СВК, а й критеріїв достовірності бухгалтерської звітності. На нашу думку, послідовність розміщення критеріїв на рис. 1 характеризує їх співвідношення у встановленні суттєвості помилок і похибок показників фінансово-господарської діяльності.

Так, порушення критерію виникнення та існування (реальності) зумовлює найбільш грубі помилки при здійсненні господарських операцій та їх відображення в бухгалтерському обліку та звітності. Це не дає можливості аудиторі обмежити обсяги вибірки й кількість виконуваних аудиторських процедур, незважаючи на стан елементів СВК,

спрямованих на підтвердження інших критеріїв. Якщо засобами СВК, на думку аудитора, забезпечується дотримання першого критерію, то при цьому доцільно обмежити процедури фактичного контролю; аудиторі слід зосередитися на перевірці надійності компонентів СВК, орієнтованих на підтвердження критерію прав і зобов'язань тощо. Якщо засобами СВК, на думку аудитора, досягається своєчасне виявлення і запобігання порушенням і похибкам бухгалтерської звітності за всіма критеріями її достовірності, то рекомендують вибірково перевіряють, обмеження складу виконуваних аудиторських процедур.

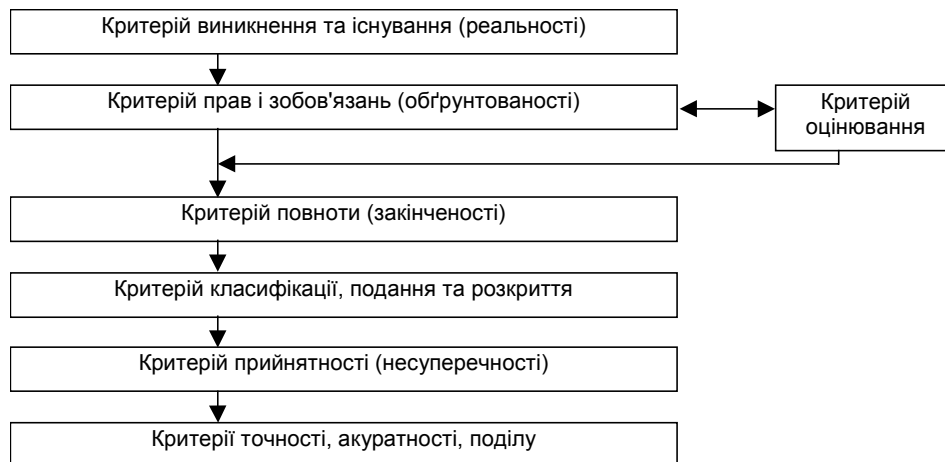


Рис. 1. Взаємозв'язки між критеріями достовірності бухгалтерської звітності

Слід звернути увагу на те, що тестуванням засобів контролю передбачається не лише встановлення наявності та потенційної здат-

ності відповідних елементів СВК перешкоджати появі істотних похибок бухгалтерської звітності і виявляти їх. Деякі засоби контролю мо-

жуть бути результативними загалом, але неякісними в окремі періоди часу внаслідок, наприклад, короткочасної заміни фахівця, відповідального за здійснення цього засобу контролю; особливості роботи бухгалтерії та інших підрозділів економічного суб'єкта, що відображають сезонні періоди роботи підвищеної інтенсивності: появи помилок, які мають одиничний і випадковий характер [9].

Аудитору необхідно переконатися в тому, що відповідні засоби СВК реально й надійно працюють в організації з однаковою ефективністю протягом усього звітного періоду. Ця мета тестування СВК досягається в ході виконання аудиторської перевірки. За результатами виконання аудиторських процедур, кваліфікації виявлених і передбачуваних помилок бухгалтерської звітності уточнюється рівень якості й надійності СВК, суттєвості й аудиторського ризику та внаслідок цього коригуються програми аудиту [5].

Оформлення програми аудиту передбачає розробку таблиці відповідно до вимог аудиторського стандарту "Планування". Доповнення таблиці графами "Джерела аудиторських доказів", у тому числі "Нормативні акти", "Документи клієнта та третіх осіб" дає можливість чітко описати склад необхідної для реалізації процедур інформації. Поділ в аудиторській програмі інформаційних елементів і процедур дає можливість не лише своєчасно адаптувати програми аудиту до змін законодавства та підзаконних актів, а й упорядкувати їх розробку, зосередити увагу фахівців на обґрунтуванні прийомів і алгоритмів виконання аудиторських процедур, а не на описі окремих фрагментів нормативних актів з господарського права, бухгалтерського обліку та оподаткування.

IV. Висновки

Для формування аудиторських програм з робіт загального плану аудиту необхідно визначити предметні сфери, що підлягають суцільній і вибірковій перевірці; оцінити можливе обмеження сукупностей елементів, що перевіряються і складу планованих аудиторських процедур при вибірковій перевірці; вибрати з фонду аудиторських процедур необхідні для реалізації відповідних робіт; встановити послідовність виконання аудиторських процедур; оформити програму аудиту.

Здійснений аналіз взаємозв'язків критеріїв достовірності бухгалтерської звітності, методів аудиту, пріоритетів елементів СВК, їх ролі у забезпеченні достовірності бухгалтерської звітності, виявлення відносин між критеріями достовірності бухгалтерської звітності дали можливість сформулювати рекомендації щодо можливого обмеження складу аудиторських процедур у програмі аудиту. Наприклад, порушення критерію появи та існування (реальності) зумовлює найгрубіші помилки при здійсненні госпо-

дарських операцій та їх відображення в бухгалтерському обліку та звітності. Це не дає можливості аудитору обмежити обсяги вибірки і склад аудиторських процедур, незважаючи на стан елементів СВК, спрямованих на підтвердження інших критеріїв.

Якщо засобами СВК, на думку аудитора, забезпечується дотримання першого критерію, то при цьому розглядається можливість обмеження, зокрема, фактичних прийомів контролю і здійснюється оцінювання надійності тих компонентів СВК, які спрямовані на підтвердження критерію прав і зобов'язань, тощо. Якщо засоби СВК забезпечують дотримання всіх прийнятих критеріїв достовірності бухгалтерської звітності, то рекомендують вибірккову перевірку з мінімальним складом об'єктів, що перевіряються, фрагментарне виконання аудиторських процедур.

Доповнення програми аудиту графами "Джерела аудиторських доказів", у тому числі "Нормативні акти", "Документи клієнта та третіх осіб" дає можливість чітко описати склад необхідної для реалізації процедур інформації, розподілити в аудиторській програмі інформаційні елементи й процедури, що дає можливість не лише своєчасно адаптувати програми аудиту до змін законодавства та підзаконних актів, а й упорядкувати розробку та подання інформаційно-методичного забезпечення аудиту.

Список використаної літератури

1. Борщ Л. М. Оцінка аудиторського ризику як необхідна процедура планування аудиту / Л. М. Борщ // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ, 2009. – Вип. 253. – Т. 5. – С. 1198–1205.
2. Закалинская Е. А. Внутрифирменные стандарты аудита как основа деятельности аудиторских фирм / Е. А. Закалинская // Вестник. – Харьков, 2005. – № 58. – Т. 2: Развитие учета та аудита как основы информационно-аналитической системы предприятия. – С. 139–142.
3. Иванина Е. А. Внутрифирменные стандарты аудиторской деятельности: методический аспект / Е. А. Иванина // Финансы, учёт, банки. – Донецк, 2006. – Вип. 12. – С. 63–69.
4. Негресва М. В. Методологічні підходи до формування програми аудиту заробітної плати на промисловому підприємстві / М. В. Негресва // Науковий вісник молодих вчених. – Запоріжжя, 2010. – Вип. 1 (1). – С. 157–162.
5. Рудницький В. С. Організація планування аудиторської діяльності / В. С. Рудницький // Торівля, комерція, підприємництво. – Львів, 1998. – № 1. – С. 165–166.
6. Рядська В. В. Застосування методів аналізу при плануванні аудиту / В. В. Рядська // Проблемы теории и практики

- учета, аудита, анализа и пути их решения. – Севастополь, 2003. – С. 123–126.
7. Сахарцева І. І. Програма аудиту загальних процедур / І. І. Сахарцева // Вісник. – Запоріжжя, 2006. – № 1. – С. 111–116.
8. Стандарти аудиту та етики. – Київ : Парітет-інформ, 2010. – 712 с.
9. Суворова О. Л. До питання підвищення ефективності планування аудиту / О. Л. Суворова // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ, 2005. – Вип. 200. – Т. 2. – С. 484–491.
10. Шестакова О. О. Міжнародний досвід стандартизації внутрішнього контролю та аудиту в секторі державного управління / О. О. Шестакова // Розвиток фінансової системи України в сучасних умовах. – Київ, 2011. – С. 119–121.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2014.

Болдуев М. В. Методическое обеспечение разработки аудиторских программ с учетом надежности системы внутреннего контроля проверяемой организации

В статье осуществлен анализ взаимосвязи между критериями достоверности бухгалтерской отчетности и элементами системы внутреннего контроля организации, которая дает возможность установить роль последних в обеспечении достоверности бухгалтерской отчетности, а, следовательно, и выявлении соответствующих типов ошибок и искажений экономической информации, определена последовательность размещения критериев достоверности бухгалтерской отчетности, характеризующая их соотношение в установлении существенности ошибок и искажений показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: аудит, программа аудита, система внутреннего контроля, достоверность информации, планирование, аудиторские процедуры.

Bolduev M. Supportive Design Audit Programs Based on the Reliability of the Internal Control System of the Audited

In the article the analysis of intercommunication between the criteria of authenticity of accounting control is carried out and by the elements of the internal checking of organization that gives an opportunity to set a role last in providing of authenticity of accounting control system, and, consequently, and exposure of corresponding types of errors and distortions of economic information, the sequence of placing of criteria of authenticity of accounting control that characterizes their correlation in establishment of importance of errors and distortions of indexes financially to economic activity is certain.

To generate audit programs work overall audit plan should identify the subject areas to be continuous and random inspection; evaluate possible limitations set of elements that are checked and composition of the planned audit procedures for sample examined; Choose from fund audit procedures necessary to implement the relevant work; set sequence of audit procedures; issue the audit program.

The analysis of relationships criterion reliability of financial reporting, auditing methods, priorities VCA elements and their role in ensuring the reliability of financial reporting, identifying relationships between the criteria of reliability of financial reporting helped to make recommendations on possible restrictions composition of audit procedures audit program. For example, violations criterion emergence and existence (reality) causes the most serious errors in carrying out business transactions and their reflection in accounting and reporting. This prevents the auditor to limit the sample size and composition of audit procedures, regardless of the state of the VCA elements aimed at confirming other criteria.

Additions audit program under “Sources of audit evidence,” including “Regulations,” “documents the client and third parties” gives a clear structure to describe the procedures necessary for information to share with auditing program information elements and procedures that enables not only timely adapt audit program to change laws and regulations, but also to streamline the development and submission of information methods of audit.

Key words: audit, program of audit, internal checking system, authenticity of information, planning, public accountant procedures.

УДК 338.45

А. А. Ващенко

аспірант

Запорізька державна інженерна академія

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті висвітлено фактори, що впливають на ефективність виробничо-господарської діяльності. Проаналізовано напрями управління ефективністю діяльності підприємства, розглянуто моделі та механізми управління. Запропоновано концепцію механізму управління ефективністю виробничо-господарської діяльності промислового підприємства.

Ключові слова: ефективність, фактори, механізм управління, концепція, напрями управління, напрями підвищення ефективності.

I. Вступ

Однією з провідних проблем промислових підприємств у сучасних умовах є вибір найоптимальніших та відповідних до умов функціонування підприємства підходів до управління ефективністю виробничо-господарської діяльності, оскільки саме від "вдалого" механізму управління ефективністю діяльності підприємства залежить вирішення проблеми його подальшого розвитку. Формування ефективного економічного механізму управління підприємствами є не тільки однією з умов подолання кризових явищ у реальному секторі економіки, а й необхідною передумовою успішної діяльності українських виробників в умовах господарської глобалізації та входження України у світовий економічний простір.

Ситуація, що склалася у реальному секторі економіки України, зумовлює об'єктивну необхідність формування методологічних основ і розробки практичних рекомендацій щодо формування механізму управління ефективністю діяльності підприємств, що водночас має відображатися в концепції управління ефективністю виробничо-господарської діяльності підприємства.

Проблеми управління ефективністю діяльності підприємства, механізми її зростання та розробка механізму управління розглядалися в працях таких вчених, як О. М. Андрущенко, А. Г. Гончарук [2], А. В. Куценко [8], С. С. Пінчук [11], А. Л. Спесівцев [12] О. П. Яковенко [1] та ін. У своїх працях науковці досліджують фактори, що впливають на ефективність діяльності, моделі й механізми управління ефективністю діяльності. Проте, незважаючи на значний доробок науковців, далеко не всі чинники, що впливають сьогодні на управління ефективністю діяльності підприємства, були враховані та вивчені в існуючих дослідженнях. Сучасний

стан економіки, умови функціонування підприємств потребують розробки концепції формування механізму управління ефективністю діяльності промислового підприємства.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження концептуальних аспектів формування механізму управління ефективністю виробничо-господарської діяльності промислового підприємства.

III. Результати

З переходом до ринкової економіки умови господарювання радикально змінилися, що потребує пошуку більш ефективніших форм та методів управління промисловими підприємствами.

Рівень ефективності виробництва (діяльності) залежить від багатьох чинників та факторів. Фактори – це рушійні сили розвитку процесів і явищ, які необхідні для здійснення господарських процесів [4, с. 25].

Для вимірювання впливу дії факторів використовують економічний аналіз господарської діяльності. У сучасних умовах ринку економічний аналіз повинен ґрунтуватись на системному підході для комплексного оцінювання різнопланових факторів, що дасть змогу визначити вплив на ефективність діяльності промислового підприємства. [4, с. 6; 6, с. 18]

Аналізуючи роботи науковців, можна дійти висновку, що загалом фактори впливу на ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства розподіляють на зовнішні та внутрішні (рис. 1).

Так, на думку П. В. Осипова до зовнішніх факторів відносять ті, що визначають загальний рівень розвитку економіки України й не залежать безпосередньо від діяльності підприємства. Вплив цієї групи факторів проявляється через рівень цін на сировину й матеріали, обладнання, енергоносії, тарифи на транспорт, воду та інші матеріальні послуги, ставки орендної плати, норми амортизаційних відрахувань, відрахувань на

соціальне страхування та інші обов'язкові платежі. Внутрішні фактори автор пов'язує з результатами діяльності підприємства. До цієї групи факторів він відносить: обсяг виручки від реалізації продукції, застосовувані форми й системи оплати праці, рівень ефективності використання і відтворення елементів виробництва та ін. [10, с. 171].

На думку С. Пінчук, зовнішні фактори "...відображують політичні, правові, соціальні й фінансово-економічні аспекти розвитку національного господарства та його суб'єктів; урядові рішення та інституційні механізми; наявність фінансів, сировини та комунікацій. Вони перебувають поза контролем і можливістю впливу на них з боку конкретного підприємства. Водночас, підприємство має адаптувати свою діяльність залежно від їх зміни... Внутрішні фактори –

такі, що регулюються кожним окремим підприємством і містять: економічні та управлінські фактори; технічні фактори; технологічні фактори" [11, с. 91–92].

А. Г. Гончарук [2, с. 34] розглядає внутрішні чинники як ті, що здатні впливати на організацію і менеджмент підприємства, і насамперед автор їх пов'язує з технологічними, управлінськими та кадровими особливостями функціонування підприємства. До зовнішніх чинників віднесено ті, які впливають на підприємство з боку суспільства й навколишнього середовища.

Таким чином, як зовнішні, так і внутрішні фактори мають значний вплив на діяльність підприємства. Відповідно до наслідків впливу того чи іншого чинника ефективність виробничо-господарської діяльності відповідно реагує підвищенням чи зниженням (рис. 1).

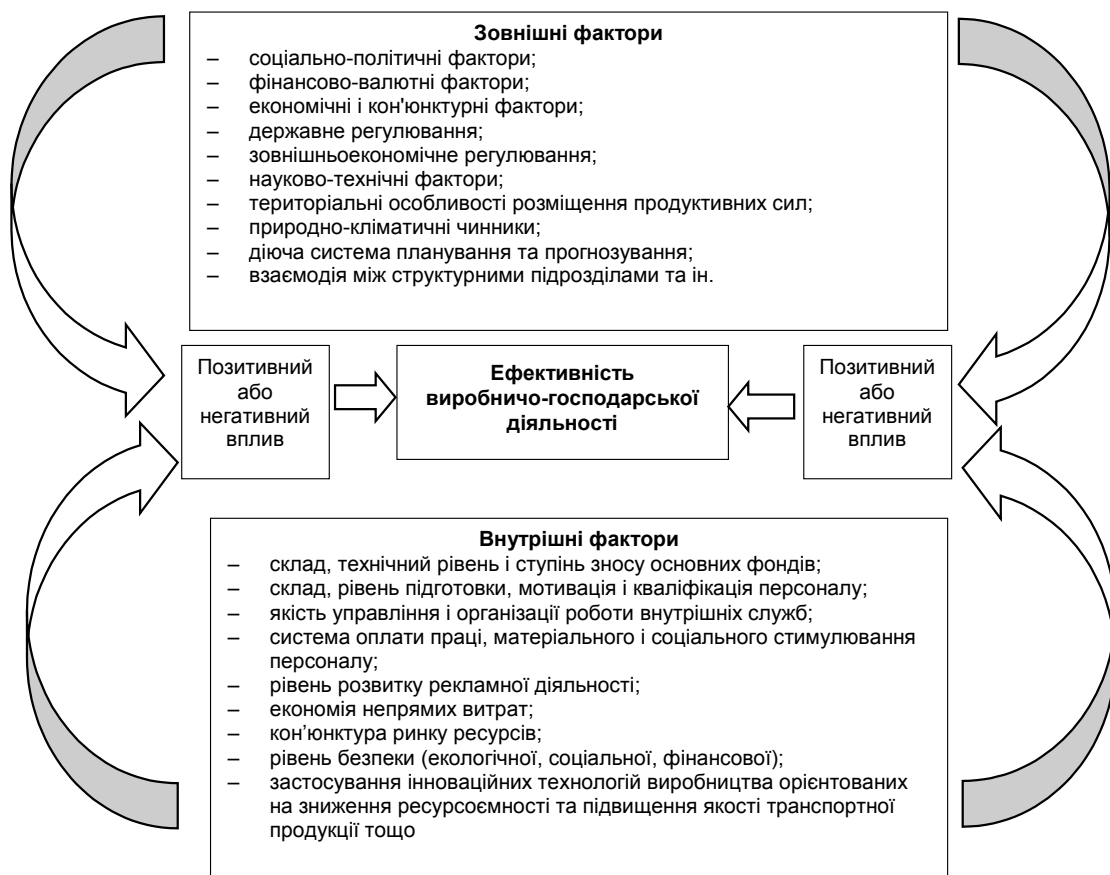


Рис. 1. Фактори впливу на ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства

Узагальнюючи думки авторів [1; 2; 12], умовно розподілимо фактори підвищення ефективності діяльності підприємства за такими ознаками:

- видами витрат і ресурсів;
- напрямками розвитку й удосконалення виробництва;
- напрямками удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності;
- місцем реалізації в системі управління виробництвом.

Таким чином, підвищення ефективності господарської діяльності залежить не лише від створення державою економічних, соціальних, законодавчих і політичних умов, а й організаційних умов підвищення продуктивності виробничо-економічних систем. На нашу думку, управління ефективністю виробничо-господарської діяльності має розглядатися як система, що складається з різних напрямів. А отже, підвищення ефективності має виконуватися за кожним напрямом.

Так А. В. Куценко [8, с. 24], Б. Бінкін та В. Черняк розглядають такі напрями управління ефективністю діяльності промислових підприємств:

- управління виконанням плану виробництва та поставок продукції;
- управління якістю продукції;
- управління ресурсами;
- управління виробничим розвитком;
- управління соціальним розвитком персоналу;
- управління охороною навколишнього середовища.

На наш погляд, лише вміле використання всієї системи зазначених складових може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва (діяльності).

В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань для керівників підприємств є формування єдиної концепції механізму управління ефективності діяльності підприємства, що спроможна забезпечити ефективність управління та його конкурентоспроможність. Адже для формування системного бачення процесу управління необхідна побудова концепції.

Концепція (від лат. *conceptio* – сприйняття) в економічному словнику тлумачиться як:

- система поглядів на певні явища, спосіб тлумачення явищ, дій, розуміння теорії;
- форма й засіб наукового пізнання, що є способом розуміння, пояснення, тлумачення основної ідеї, теорії; науково обґрунтоване й логічно доведене відображення основного змісту теорії, але на відміну від теорії ще не втілене в систему точних наукових понять;
- система поглядів, помислів, що визначають основний напрям, стратегію і тактику реалізації бізнесово-підприємницьких проектів, програм [5, с. 306].

Оскільки головною метою управління підприємством є досягнення високої ефективності виробництва й отримання очікуваної економічної вигоди, концепція управління ефективністю виробничо-господарської діяльності промислових підприємств повинна ґрунтуватись на моделі управління ефективністю, яка б була орієнтована на використання механізмів і інструментів, що забезпечували б управління за всіма напрямками, вигідне використання виробничого потенціалу підприємства з урахуванням всіх галузевих особливостей управління.

Модель управління – відображення в певній умовній формі управлінської системи об'єкта управління (підприємства) [3, с. 22–54]. Сучасний стан умов господарювання в Україні не дає змоги розробити або застосувати вже існуючу в інших країнах чітку модель управління ефективністю діяльності промислових підприємств, оскільки вона залежить і формується від багатьох факто-

рів, що зазначалися раніше. Тому важливим моментом є розробка такої моделі управління, яка була б адекватною в сучасних умовах функціонування та розвитку промислових підприємств.

Запорукою успішного управління ефективністю виробничо-господарської діяльності промислового підприємства в сучасних умовах господарювання – це адаптація до змін внутрішнього й зовнішнього середовища. Тобто вибір тієї чи іншої моделі управління повинен ґрунтуватись на аналізі умов функціонування підприємства, оскільки це безпосередньо впливає на механізм управління ефективністю підприємства. Не менш важливу роль у роботі механізму управління промисловим підприємством відіграють поставлені цілі й завдання підприємницької діяльності та ринкова політика, яку проводить підприємство.

Економічний механізм управління ефективністю може мати різні форми функціонування, що між собою різняться рівнем свободи прийняття управлінських рішень. Так, при адміністративному управлінні це буде висока централізація прийняття рішень вищим керівництвом підприємства, аніж при саморегулюванні. Вибір форми функціонування економічного механізму на промисловому підприємстві також залежить від ряду чинників, у тому числі: розмір підприємства, призначення продукції, тип виробництва та ін. [7, с. 37; 9, с. 49].

В управлінні головну роль відіграє економічний механізм, який значною мірою впливає на формування і функціонування складових організаційного механізму. Як зазначають керівники підприємств, на практиці ці механізми є невіддільними [13, с. 89–90].

Спеціалісти з управління і науковці пропонують досить розвинуте поняття щодо економічного та організаційного механізмів, з яких випливає, що організаційно-економічний механізм – це система економічних важелів, що забезпечують формування і регулювання відносин об'єкта управління з внутрішнім і зовнішнім середовищем для досягнення кінцевої мети. Ґрунтуючись на таких поглядах, можна стверджувати, що організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства – сукупність форм, структур, методів, засобів і функцій управління, що формують відносини із зовнішнім середовищем з метою забезпечити цілеспрямоване регулювання діяльності підприємства та управління ефективністю цієї діяльності. До його складу входять елементи економічного та організаційного механізмів [8, с. 48–49]: нормативно-правове; організаційно-економічне та інформаційне забезпечення.

Таким чином, для формування цілісної концепції механізму управління ефективності

стю виробничо-господарської діяльності підприємства необхідно враховувати всі зазначені особливості функціонування під-

приємства з метою забезпечення максимально адаптованого й цілісного управління (рис. 2).

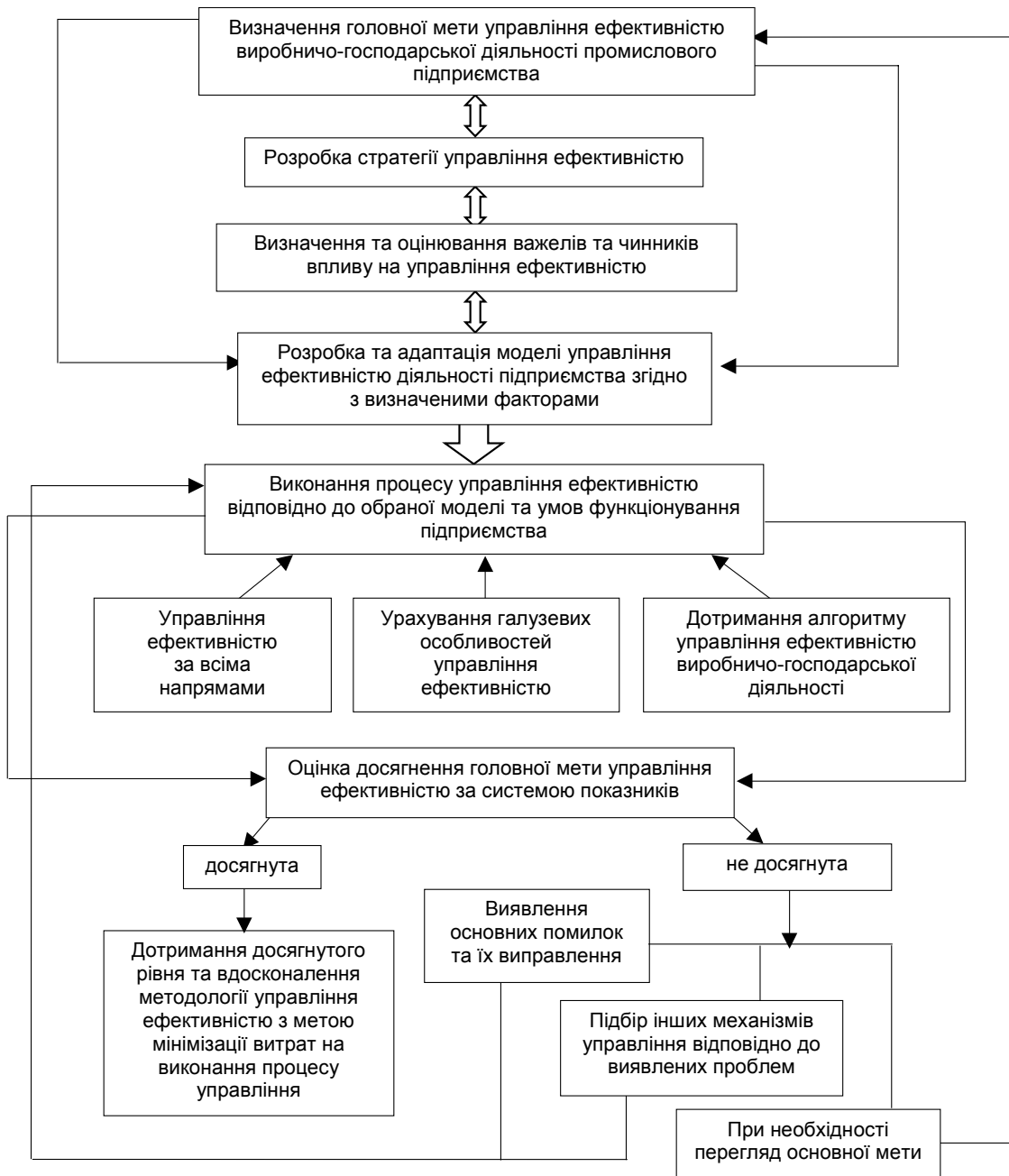


Рис. 2. Концепція механізму управління ефективністю виробничо-господарської діяльності промислового підприємства

Концепція механізму управління ефективністю діяльності підприємства передбачає систему заходів на різних рівнях управління. Всі вони взаємопов'язані й дають змогу комплексно управляти не лише ефективністю діяльності, а й підприємством загалом, що водночас дає змогу досягти головної мети діяльності підприємства.

IV. Висновки

Питання формування механізму управління ефективністю виробничо-господарської діяльності промислового підприємства на сьогодні стоїть дуже гостро. Сучасні умови господарювання змушують керівників

промислових підприємств здійснювати пошук нових підходів до управління діяльністю підприємства задля підвищення ефективності діяльності. Тому головним науковим завданням є розробка моделі управління, яка була б адекватною в сучасних умовах функціонування та розвитку промислових підприємств і спрямовувалась на підвищення ефективності його діяльності.

Розробка моделі управління ефективністю діяльності підприємства повинна ґрунтуватись на аналізі особливостей функціонування підприємства, враховувати вплив внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на

його діяльність і форми управління. Концепція механізму управління ефективністю виробничо-господарської діяльності промислових підприємств ґрунтується на моделі управління ефективністю, яка забезпечує управління за всіма напрямками діяльності з урахуванням галузевих особливостей. Необхідність підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності зумовлює необхідність розробки концепції управління ефективністю діяльності підприємства, реалізація якої спрямована на врегулювання використання інструментів управління підприємством для досягнення ефективності його господарювання, оптимізації управлінської діяльності.

Список використаної літератури

1. Андрющенко О. М. Підвищення ефективності діяльності підприємств [Електронний ресурс] / О. М. Андрющенко, О. П. Яковенко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/10_153634.doc.htm.
2. Гончарук А. Г. Формування механізму управління ефективністю підприємства : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / А. Г. Гончарук. – Одеса, 2010. – 37 с.
3. Гріфін Р. Основи менеджменту : підручник / Р. Гріфін, В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів : Бак, 2001. – 624 с.
4. Економічний аналіз (практикум) : навч. посіб. / О. П. Антонюк, Т. М. Ступницька, Н. М. Купріна, І. Є. Подгорна. – Львів : Магнолія 2006, 2010. – 320 с.
5. Енциклопедія бізнесмена, економіста менеджера / під ред. Р. С. Дяківа. – Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.
6. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз : підруч. / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; за ред. проф. А. Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Київ : Знання, 2008. – 487 с.
7. Козловський В. О. Структурна модель формування економічного механізму / О. В. Козловський, Л. Г. Дончак // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2010. – № 5. – С. 36–39.
8. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія / А. В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
9. Мяких І. М. Основні напрямки вдосконалення механізму управління інтегрованими бізнес-структурами (ІБС) авіа-підприємств / І. М. Мяких // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 3. – Ч. 6. – С. 46–49.
10. Осипов П. В. Інтегральний виробничий потенціал харчової промисловості : навч. посіб. / П. В. Осипов. – Одеса : Автограф, 2004. – 289 с.
11. Пінчук С. С. Класифікація факторів ефективності транспортного виробництва / С. С. Пінчук // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту: Серія "Економіка і управління". – ДЕТУТ, 2012. – Вип. 21–22. – Ч. 1. – С. 89–95.
12. Спесивцев А. Л. Визначення ефективності виробництва та фактори її зростання [Електронний ресурс] / А. Л. Спесивцев. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/62572.doc.htm.
13. Хамула О. О. Організаційно-економічний механізм управління реалізацією поліграфічної продукції в інтернет-мережі / О. О. Хамула, Н. Г. Міценко, О. Г. Хамула // Науково-технічний збірник "Наукові записки" Української академії друкарства. – 2011. – № 3 (36). – С. 87–93.

Стаття надійшла до редакції 17.11.2014.

Вашченко А. А. Концептуальные аспекты формирования механизма управления эффективностью производственно-хозяйственной деятельности промышленного предприятия

В статье исследуются факторы, влияющие на эффективность производственно-хозяйственной деятельности. Проанализированы направления управления эффективностью деятельности предприятия, рассмотрены модели и механизмы управления. Предложена концепция механизма управления эффективностью производственно-хозяйственной деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: эффективность, факторы, механизм управления, концепция, направления управления, направления повышения эффективности.

Vashchenko A. Conceptual Aspects of the Formation Mechanism of the Performance Management of Industrial and Economic Activities of an Industrial Enterprise

The article examines the factors that influence the effectiveness of industrial and economic activity. Areas of performance management company were analyzed, models and management mechanisms were reviewed. Performance management mechanism of production and economic activity of an industrial enterprise was proposed. With the transition to a market economy radically changed economic conditions, which requires finding more effective forms and methods of management industry. The effectiveness of the company is influenced by various internal and external factors depending on the

effects of a factor of production and economic efficiency of responding accordingly increase or decrease. Managing your production and business activities should be considered as a system consisting of different directions. Therefore, the efficiency must be performed for each area. In a market economy the most pressing issues for managers is to develop a unified concept of management mechanism effectiveness of the company that is able to ensure the effectiveness of management and competitiveness. The concept of the mechanism of enterprise performance management system includes measures at various levels of government. They are closely related and allow complex to manage not only your performance, but now a whole, which in turn allows us to achieve the main goal of the company.

Key words: *efficiency, factors controlling mechanism, concept, direction control, ways to improve efficiency.*

УДК 658.336

Л. О. Жилінська

кандидат економічних наук, доцент

Г. В. Перепадченко

Класичний приватний університет

ОЦІНКА РІВНЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті наведено підходи до розуміння соціальної відповідальності бізнесу. Проведено оцінювання рівня соціально відповідального управління персоналом промислових підприємств Запорізької області. Висвітлено причини зацікавленості підприємств у соціально відповідальному управлінні персоналом.

Ключеві слова: управління, соціальна відповідальність, персонал, розвиток, захист, допомога, політика, бізнес.

I. Вступ

Соціально відповідальне управління поширене серед країн Європи: в одних країнах – інтегроване в громадську політику (Данія, Франція, Фінляндія, Швеція), в інших – соціально відповідальні практики є виключно прерогативами компаній (Греція, Ірландія, Нідерланди, Словенія). У Європейському Союзі основна роль соціально відповідального управління полягає у підтримці сталого розвитку компаній, що призводить до покращення ситуації на ринку праці, а також якості продуктів і послуг, що надаються підприємствами. У широкому розумінні соціальна відповідальність бізнесу може бути подана як система цінностей, заходів і процесів, що мають на меті поширення позитивного впливу діяльності компанії в економічній, екологічній, соціальній сферах як усередині організації, так і в навколишньому середовищі. Реалізація соціально відповідальних стратегій має орієнтуватися не лише на зменшення та запобігання негативним наслідкам діяльності, а й на досягнення економічного, екологічного та соціального ефектів (так звана стратегія потрійного впливу), що може розглядатися як основа підвищення конкурентоспроможності окремих компаній і національної економіки загалом [1].

Організаційні, правові, соціально-економічні аспекти формування та розвитку управлінського персоналу висвітлено в роботах: М. Армстронга, Г. Бакірова, Р. Беккера, Н. Гавкалова, Дж. Іванцевіча, Е. Ісайчева, А. Крікля, Г. Ліча, А. Лобанова, В. Щетініна, Л. Янковської. Проблема корпоративної соціальної відповідальності в стратегічному управлінні розглядалася в працях Р. Аккофа, І. Ансоффа, К. Бодвела, С. Вєдока, П. Друкера, Е. Фрімена. Такі зарубіжні вчені, як П. Кемєніч, Я. Маллінз, С. Хокінс,

М. Еншен вивчали соціальну відповідальність бізнесу.

II. Постановка завдання

Мета статті – здійснити оцінювання рівня соціально відповідального управління персоналом промислових підприємств Запорізької області.

III. Результати

На сьогодні загальноприйнятим визначенням соціальної відповідальності, за стандартом ISO-26000 “Керівництво із соціальної відповідальності”, є таке: “соціальна відповідальність – це відповідальність організацій за вплив своїх рішень, дій на суспільство та навколишнє середовище, що реалізується шляхом прозорості та етичної поведінки, яка узгоджується зі сталим розвитком, здоров’ям та добробутом суспільства; відповідає інтересам груп та заінтересованих осіб, відповідає чинній нормативній базі та відповідним міжнародним зобов’язанням та є інтегрованою у діяльність та стратегії розвитку організації або компанії та здійснюється у повсякденній діяльності”.

Плинність трудових колективів в умовах ринкової економіки, зростання темпів економічного потенціалу підприємств та їх об’єднань збільшує можливості одночасного вирішення взаємопов’язаних завдань економічного й соціального розвитку.

Одним із актуальних напрямів у цій галузі є комплексний підхід до планування економічного й соціально відповідального управління розвитком трудових колективів. Існує два підходи розуміння соціальної відповідальності бізнесу:

1) підприємництво є соціально відповідальним, якщо, не порушуючи законів і норм державного регулювання, збільшує прибуток, тобто досягає запланованих економічних цілей;

2) підприємець у доповнення до економічної відповідальності повинен враховувати людські й соціальні аспекти впливу свого бізнесу на працівників, партнерів, споживачів і вносити позитивний внесок у вирішення суспільних проблем суспільства загалом. Тобто, суспільство чекає від росту підприємництва не тільки високих економічних результатів, а й суттєвих досягнень з точки зору соціальних цілей.

Соціальна відповідальність бізнесу містить у собі процедури і практики компаній за такими аспектами діяльності: 1) організаційне управління; 2) права людини; 3) трудові відносини; 4) етична операційна діяльність; 5) захист навколишнього середовища; 6) захист прав споживачів; 7) розвиток місцевих громад і співпраця з ними [2].

Управління соціальною відповідальністю організації розглядається як сукупність взає-

мопов'язаних функцій планування і аналізу, мотивації, контролю, а також організаційного та інформаційного забезпечення, що створюють підґрунтя для безперервного процесу взаємодії персоналу, менеджменту організації, власників бізнесу (акціонерів), місцевих співтовариств та держави. Управління соціальною відповідальністю має забезпечувати формування цілей управління організацією та розробку заходів щодо їх досягнення за допомогою реалізації стратегії та політики управління. Основними етапами планування соціального розвитку трудових колективів є:

- проведення соціальних досліджень;
- розробка плану;
- забезпечення виконання плану;
- виявлення нових проблем.

П'ять етапів розробки комплексного плану економічного й соціального розвитку трудового колективу наведено на рис. 1.

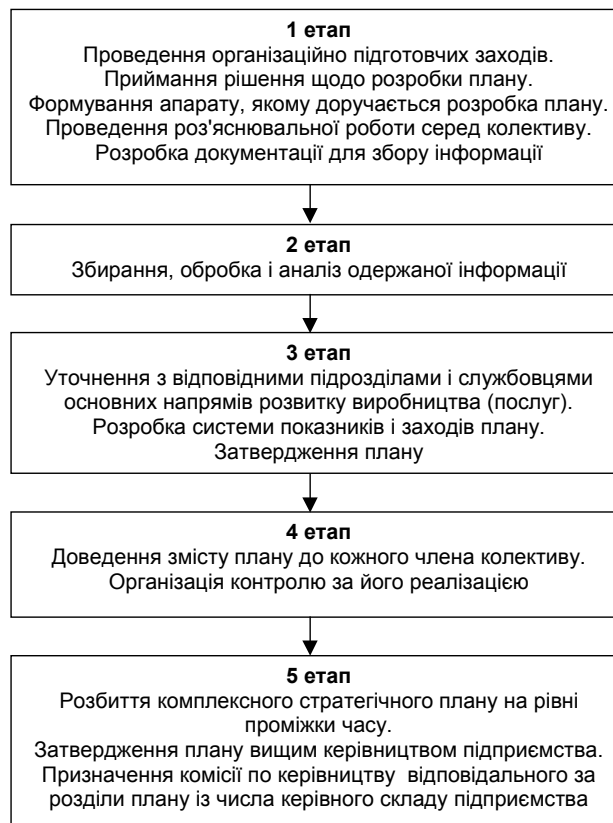


Рис. 1. Етапи розробки комплексного плану економічного й соціального розвитку трудового колективу

Забезпечення виконання плану соціального розвитку полягає у досягненні соціальних цілей колективу, підвищенні ефективності організації, впровадженні науково-технічного прогресу та прискоренні зростання продуктивності праці.

У планах соціального розвитку колективу важливе місце посідають умови праці. Удосконалення умов праці на підприємствах (об'єднаннях) вирішує не тільки економічні, а й соціальні завдання. Воно полягає у збереженні та зміцненні здоров'я персоналу,

збільшенні періоду трудової активності, вирівнюванні умов праці різних категорій працівників, удосконаленні умов праці жінок. Плани соціального розвитку включають заходи з покращення загальних умов праці, санітарно-гігієнічних, психофізіологічних, технічних і заходів із запобігання нещасним випадкам та професійним захворюванням. Ці заходи розробляють ретельно, конкретно для кожного підрозділу і забезпечують фінансово. Частина з них включається у колективний договір [3].

Складовою соціального плану є комплекс лікувально-профілактичних і оздоровчих заходів. Відповідно до фінансових можливостей об'єднання план передбачає будівництво лікарні, профілакторію, санаторій і оснащення їх сучасним обладнанням та інструментами. Не менш важливим чинником соціального планування є організація харчування персоналу.

Для визначення соціального ефекту плану, його впливу на розвиток особистості проводять аналіз результатів впровадження заходів за такими напрямками: покращення умов праці персоналу; удосконалення відносин співпраці та взаємодопомоги в колективі; зростання культурного рівня персоналу; розвиток творчої ініціативи, інноваційної діяльності; зміна якісного складу персоналу; поява нових професій; підвищення продуктивності праці.

Таким чином, плани соціального розвитку трудових колективів підприємств здатні впливати на планомірне й цілеспрямоване вирішення різних соціальних проблем.

Донедавна існуючі дослідження у галузі соціально відповідального бізнесу вивчали здебільшого бізнесову практику, відому як благодійність. Водночас існує практика, яка демонструє ширше залучення бізнесу до такої діяльності. Отже, соціально відповідальний бізнес стає частиною соціального й бізнесового життя, переходячи від простіших до більш розвинутих форм і концепцій. Обізнаність щодо нього в Україні зростає, і все більше й більше підприємств запроваджують принципи соціально відповідального бізнесу у свою ділову практику [4].

За останні десять років кожне підприємство розробляє свою власну політику соціально відповідального управління персоналом.

У Запорізькій області промисловість посідає головне місце в економіці. Разом з тим останніми роками спостерігалось зменшення чисельності працівників на підприємствах. Тенденції, які склалися в економіці області, підтверджують і результати проведеного дослідження діяльності промислових підприємств м. Запоріжжя. У регіоні діють більше ніж 160 потужних промислових підприємств. Металургійний комплекс області поданий такими відомими в усьому світі підприємствами чорної та кольорової металургії, як відкриті акціонерні товариства “Запоріжсталь” – провідний виробник сталей та чавуну, “Дніпроспецсталь” – виробник спеціальних сталей, “Український графіт” – провідний виробник графітованих електродів, “Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат” – єдиний в Україні виробник алюмінію й основної сировини для його виробництва – глинозему, “Титано-магнієвий комбінат” – єдиний в Україні виробник губчатого титану, провідне підприємство з виробництва германію та кристалічного кремнію. Визначимо рівень соціальної відповідальності (I) цих підприємств промисловості за формулою:

$$I = \frac{CI_i}{ЧП_{i-1}}, \quad (1)$$

де CI_i – соціальні інвестиції підприємства в i -му періоді;

$ЧП_{i-1}$ – чистий прибуток підприємства за попередній період.

Значення індексу соціальної активності в межах [0,05–0,1] свідчить про високий рівень соціальної відповідальності на підприємстві.

Розрахунок індексу соціальної активності підприємств промисловості наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Значення індексу соціальної активності підприємств

Підприємство	Індекс соціальної активності підприємств
БАТ “Запоріжсталь”	0,028
БАТ “Дніпроспецсталь”	0,030
БАТ “Український графіт”	0,013
БАТ “Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат”	0,010
БАТ “Титано-магнієвий комбінат”	0,009

Встановлено, що найбільший індекс соціальної активності має БАТ “Дніпроспецсталь”, а найнижчий БАТ “Титано-магнієвий комбінат”.

За даними досліджень [1–5] проранжовано причини зацікавленості підприємств у корпоративній соціальній відповідальності, а саме:

1) сприяє зростанню позитивного іміджу компанії та її рекламі;

2) дає змогу створити взаємовигідні відносини з місцевою владою;

3) дає змогу покращити взаємодію з цільовими ринками;

4) дає змогу покращити відносини з місцевою громадською думкою;

5) дає змогу отримати податкові пільги.

Компанії отримують економічні переваги від проведення заходів соціального харак-

теру. Найголовнішими економічними й соціальними перевагами соціально відповідальних компаній є: довгострокове закріплення робочої сили, зменшення плинності робочих кадрів, підвищення конкурентоспроможності, закріплення відданості працівників ідеології корпорації, підвищення статусу корпорації у суспільстві, створення етичної системи відносин всередині корпорації тощо.

IV. Висновки

Узагальнивши практику соціальної відповідальності на підприємствах промисловості Запорізької області, зазначимо, що спостерігається недооцінка власниками та керівниками ролі соціальної відповідальності в отриманні конкурентних переваг, а впровадження соціальної відповідальності у прак-

тику управління персоналом здійснюється лише щодо дотримання обов'язкових (законодавчо визначених) норм.

Саме тому в Україні підтримка держави необхідна як для підкреслення важливості етичної і соціально відповідальної поведінки компаній, просування найкращих практик українських компаній із соціальної відповідальності в Україні та закордоном, так і для підвищення престижності досконалих організацій і процесів безперервного системного вдосконалення. Це дасть змогу більшості компаній посилити довгострокову конкурентоспроможність і репутацію через практики відповідального ставлення до своїх співробітників, споживачів та інших заінтересованих сторін.

Список використаної літератури

1. Белявська К. С. Соціальна відповідальність бізнесу: еволюція поглядів на проблему / К. С. Белявська // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2011. – № 1. – С. 228–234.
2. Благоев Ю. Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю. Е. Благоев // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 3. – С. 17–34.
3. Бегма Ю. К. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Ю. К. Бегма, О. Ю. Вінніков, О. І. Редько. – Київ, 2006. – С. 67–70.
4. Гизатулин А. В. Корпоративное управление, социальная ответственность и финансовая эффективность компании / А. В. Гизатулин // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Т. 5. – № 1. – С. 35–66.
5. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ. ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. – Москва: КНОРУС, 2008. – 504 с.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2014.

Жилинская Л. О., Перепадченко Г. В. Оценка уровня социально ответственного управления персоналом промышленных предприятий

В статье представлены подходы к пониманию социальной ответственности бизнеса. Проведена оценка уровня социально ответственного управления персоналом промышленных предприятий Запорожской области. Исследованы причины заинтересованности предприятий в социально ответственном управлении персоналом.

Ключевые слова: управление, социальная ответственность, персонал, развитие, защита, помощь, политика, бизнес.

Zhilinskaya L., Perepadchenko G. Assessment of level of Socially Responsible Human Resource Management of the Industrial Enterprises

Approaches to understanding of social responsibility of business are given in article. It is carried out a rating assessment of level of socially responsible human resource management of the industrial enterprises of the Zaporozhye area. Are investigated reasons of interest of the enterprises in socially responsible human resource management.

The fluidity of labor collectives in the conditions of market economy, growth of rates of economic capacity of the enterprises and their associations increases possibilities of the simultaneous solution of the interconnected problems of economic and social development. One of the actual directions in this area is the integrated approach to planning of economic and social development of labor collectives. More and more attention it is now given to social employment.

The main characteristics of social responsibility of business is voluntariness; integration in business strategy of the organization, company; systemacity; advantage for all interested parties: employees, consumers, shareholders, society, etc., and also for the enterprise; a contribution in process to a sustainable development. Social responsibility isn't limited to charity.

Social responsibility of business includes procedures and practitioners of the companies from seven aspects of activity, as organizational management; human rights; labor relations; ethical operating activities; environment protection; to consumer protection; development of local communities and cooperation with them.

It is necessary to carry such positions as strengthening of reputation and image of the company to advantages of social and responsible policy of human resource management, a social orientation of business, observance of the code of corporate behavior and business ethics which promote strengthening of reputation and image of the enterprise in society and the state, implementation of internal and external social projects does activity more open and transparent for society, establishes partner connection with power structures, cutting thereby expense and advertizing accounts and fixing qualified personnel in the company.

So, the social and responsible policy of human resource management provides steady the balanced development of the organization, strengthening of reputation and image of the enterprise, to increase of labor productivity of the personnel, reduction of operating expenses, increase in sales, to growth of loyalty of clients.

Key words: management, social responsibility, personnel development, protection, care, politics, business.

УДК 338.2

О. М. Луценко

аспірант
Класичний приватний університет**СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ “СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ” ТА ЙОГО ВИДІВ**

У статті наведено теоретичні аспекти поняття соціальної відповідальності бізнесу, особливості його норм, аспектів. Розглянуто різновиди соціальної відповідальності. Проаналізовано соціальну та юридичну відповідальність.

Ключові слова: соціальна відповідальність, юридична відповідальність, ретроспективна відповідальність, проспективна відповідальність.

I. Вступ

Актуальність поданої теми є одним з головних питань на сьогодні. Істотний внесок у розуміння соціальної відповідальності зробили такі вчені, як: Т. А. Андрєєва, Т. Є. Ареф'єва, С. М. Богданов, Ю. Є. Волков, Г. П. Климов, С. І. Ковальов, М. Д. Култаєва, А. В. Ларін, В. А. Лозовий, В. Г. Мордкович, А. В. М'ялкін, Л. В. Сохань, В. Ф. Сухіна, В. Г. Рибалка, А. К. Уледов, Б. С. Яковлев та ін. Учені пропонують своє бачення поняття соціальної відповідальності, її видів і взаємодії з громадськістю. Пропонуємо до розгляду дослідження декількох учених і їх бачення із цієї проблематики.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути соціальну відповідальність бізнесу як одну із головних питань сьогодення.

III. Результати

Соціальна відповідальність – поняття, що має двояке значення. З одного боку, це дотримання суб'єктами суспільних відносин вимог соціальних норм. З іншого (у випадках безвідповідальної поведінки, що не відповідає вимогам норм чи порушує суспільний порядок) – соціальна відповідальність особи полягає в тому, що вона зобов'язується нести додатковий обов'язок особистого чи майнового характеру [5]. Це обов'язок особи оцінити власні наміри та здійснювати вибір поведінки відповідно до норм, що відображають інтереси суспільного розвитку, а у випадку порушення їх – обов'язок звітувати перед суспільством і нести покарання [1].

Соціальна відповідальність розглядається у двох аспектах відповідно до того, якою є поведінка особи – соціально корисною чи соціально шкідливою.

Прспективний (позитивний) аспект. Соціальна відповідальність тут характеризує позитивне ставлення особи до своїх учинків. Це розуміння їх важливості для суспільства, бажання зробити їх якомога краще. Саме ця відповідальність передбачає почуття відповідальності, визнання лю-

диною відповідальності. Це відповідальність за майбутню поведінку.

Ретроспективний аспект. Ретроспективна відповідальність – це відповідальність за раніше вчинене. Вона передбачає зовнішній вплив зі сторони суспільства, держави, інших осіб.

Вона може бути:

- 1) правова (юридична);
- 2) позаправова:
 - моральна / етична;
 - громадська / політична / партійна;
 - виробнича / корпоративна;
 - сімейно-побутова;
 - релігійна тощо.

“У суспільстві існує стільки різновидів соціальної відповідальності, скільки в ньому діє різновидів соціальних норм” [5].

Соціальні норми, виконуючи в суспільстві охоронну, регуляторну й виховну функції, визначаючи раціональні межі свободи людини, виступають запорукою гармонізації, упорядкованої сталості суспільних відносин поступального прогресивного розвитку суспільства загалом. Якщо розглядати суспільство як складне, системне, багаторівневе утворення, соціально-правовий механізм, то є підстави погодитися з Б. Д. Шаховим у тому, що соціальні норми виконують роль ефективного засобу “збереження системи, системоутворення, відновлення системності в суспільних відносинах, вироблені самою соціальною системою в ході суспільної еволюції” [6].

Таким чином, соціальні норми через свої функції виступають системоутворювальним чинником. Розрізняють такі види соціальних норм: звичаї, традиції, норми моралі, релігійні (канонічні) норми, етичні норми, політичні норми, корпоративні норми, норми громадських організацій, технічні норми, норми культури, норми права тощо. У процесі взаємодії та взаємовпливу різних видів соціальних норм кожна з них, зберігаючи свою специфіку, виступає особливим регулятором [3].

Вивчаючи зміст категорії “відповідальність”, необхідно виходити з того, що соціальну відповідальність не можна зводити до одного з її різновидів: моральної, політичної, юридичної, професійної та ін. У процесі вивчення цих різновидів відповідальності необхідно зауважити, що співвідношення соціальної відповідальності з її різновидами можливо уявити як діалектичний зв'язок загального й особливого.

Соціальна відповідальність є родовим поняттям стосовно її різновидів. Найсуттєвіші риси та ознаки, притаманні соціальній відповідальності, властиві і її окремим різновидам.

Юридичну відповідальність необхідно вивчати у взаємозв'язку із соціальною. Це пов'язано з тим, що філософи й соціологи, визначаючи соціальну відповідальність, відображають риси, пов'язані з моральною, політичною, релігійною відповідальністю, при цьому не розкриваючи повністю ознаки юридичної відповідальності.

Так, Л. Білецька [1] визначає соціальну відповідальність як обов'язок особи оцінити власні наміри та здійснювати вибір поведінки відповідно до норм, що відображають інтереси суспільного розвитку, а у випадку порушення їх – обов'язок звітувати перед суспільством і нести покарання.

Схоже, але більш ємке визначення соціальної відповідальності знаходимо у Р. Хачатурова та Р. Ягютяна [5]. Під соціальною відповідальністю вони розуміють дотримання суб'єктами суспільних відносин вимог соціальних норм, а у випадках безвідповідальної поведінки, що не відповідає вимогам норм чи порушує суспільний порядок, вони зобов'язані нести додатковий обов'язок особистого чи майнового характеру.

На думку О. Плахотного [4] поняття відповідальності поєднує дві форми, два різні види відповідальності:

1) відповідальність як реакція суспільства на поведінку індивіда (суспільна відповідальність);

2) відповідальність як система відповідей індивіда на вимоги суспільства (особиста відповідальність).

Зауважено, що між суспільством та індивідом існує взаємозв'язок. З одного боку, суспільство покладає на індивіда обов'язок вчиняти соціально корисні вчинки, а з іншого – воно зобов'язане сприяти суб'єкту у здійсненні ним своїх прав та обов'язків та несе за це відповідальність.

Соціальна відповідальність відображає певне співвідношення між особистістю та суспільством інтегрально. Як зазначає О. Ростигаєв, соціальна відповідальність є виразом всієї багатоманітності соціальних відносин та узагальнений вираз усіх форм відповідальності. Специфіка конкретних ви-

дів відповідальності зумовлена природою тих суспільних відносин, всередині яких вони виникли та існують у власній якісній визначеності.

О. Поляков характеризує соціальну відповідальність як зовнішню негативну реакцію з боку суспільства на дії суб'єкта, що порушують соціальну комунікацію, і є легітимною соціальною відповіддю на неприпустиму поведінку через реалізацію принципу покарання. І. Семякін визначає соціальну відповідальність як обов'язок індивіда виконувати відповідні політичні, юридичні та моральні вимоги, які встановлює суспільство, держава чи колектив.

Ураховуючи викладене, можна визначити соціальну відповідальність як діалектичний взаємозв'язок між особою та суспільством, що передбачає взаємні права й обов'язки з виконання приписів соціальних норм і покладення різноманітних засобів впливу у разі її порушення.

У науковій літературі відсутня єдність думок про кількість видів соціальної відповідальності. Так, на думку Н. Фокіної соціальна відповідальність складається з моральної та правової. Н. Головка зазначає, що соціальна відповідальність існує у формі політичної, правової та моральної відповідальності. Л. Грядунова до соціальної відповідальності відносить політичну, громадянську, партійну, виробничу, правову, моральну, сімейно-побутову, а О. Плахотний [4] пропонує класифікацію, що об'єднує всі ці види відповідальності, приєднуючи до них економічну, національну та державну.

М. Бахтін виділив такі види соціальної відповідальності: моральна, персональна, політична, соціальна. На думку Р. Хачатурова [5], в суспільстві існує стільки різновидів соціальної відповідальності, скільки в ньому діє різновидів соціальних норм.

Достатньо обґрунтованою є класифікація соціальної відповідальності на неправову й правову. Неправова соціальна відповідальність не має юридичного характеру та виступає у формі моральної, політичної, корпоративної, релігійної, етичної та ін.

Моральна відповідальність настає у випадку порушення традицій, звичаїв, норм культури та естетичних норм. Вона наявна в суспільному осуді та соціальному відмежуванні від суб'єкта, що порушує чи ухиляється від виконання норми поведінки. Моральна відповідальність має важливе значення, оскільки забезпечує відповідність суб'єктів прийнятим у суспільстві уявленням про добро та зло, справедливість і несправедливість.

Політична відповідальність настає при порушенні норм, дотримання яких покладається суспільством на публічного політика. Її призначенням є забезпечення упорядкування політичної сфери суспільних від-

носин шляхом демонстрації недовіри, необрання політика на новий термін до представницького органу, виключення з певної організації.

Корпоративна відповідальність настає у випадку порушення корпоративних правил, які прийняті певною соціальною структурою та не мають правового значення. Відображається у осуді членами корпорації чи виразі недовіри порушнику.

Релігійна відповідальність заснована на нормах, що регламентують порядок відправлення релігійних культів, та вірі в Бога. Забезпечують організацію релігійної сфери шляхом визначення можливих засобів впливу до суб'єктів, що порушують вимоги релігійних норм.

Всі види соціальної відповідальності мають пасивний характер, оскільки негативна реакція з боку суспільства в цих випадках не передбачає примусового впливу на нормопорушника. Вона не заснована на праві вимагати відповідної поведінки, а проявляється у бажанні висловити негативне ставлення шляхом відмови у спілкуванні чи дистанціювання.

Правова відповідальність настає у випадку порушення норм державно-організованого права. Вона має активний характер, оскільки передбачає активний психологічний вплив на порушника аж до застосування примусового фізичного впливу.

Таким чином, соціальна та правова відповідальність співвідносяться як загальне та особливе (табл. 1). Для цих видів відповідальності притаманні такі спільні риси:

1. Як будь-яка соціальна, так і юридична відповідальність є засобом гарантування та охорони суспільних відносин.

2. Їх встановлюють певні суб'єкти та гарантують певні засоби.

3. Є засобами гарантування прав людини та суспільних інтересів.

4. Є елементами надбудови суспільства, що залежать від рівня розвитку економічних, політичних та суспільних відносин.

5. Мають динамічний характер, тобто розвиваються та трансформуються разом із суспільними відносинами.

6. Існують у певній сфері та регламентуються певним різновидом соціальних норм.

7. Переслідують досягнення певної мети та мають функціональну спрямованість.

8. Передбачають настання певних наслідків для порушника.

9. Забезпечують системність суспільства як соціального утворення.

10. Виробляють повагу до прав та свобод людини і є проявами культури суспільства.

Наявність зазначених вище спільних рис не заперечує самостійного характеру юридичної відповідальності як основного різновиду соціальної відповідальності бізнесу.

Таблиця 1

Різновиди відповідальності та їх ознаки

Юридична відповідальність	Соціальна відповідальність
Призначається компетентними органами держави	Призначається недержавними структурами
Передбачена правовими нормами	Регламентована соціальними нормами
Має примусовий характер	Не є засобом примусу
Застосовується відповідно до нормативно закріпленого процесу	Регламентована в довільному порядку
Має визначений вид і форму	Має довільну форму
Породжує додатковий обов'язок	Націлена на реалізацію основного обов'язку
Є невіддільною від правопорушення та є його наслідком	Пов'язується з порушенням соціальних норм
Пов'язана з державно-владною діяльністю	Пов'язана із засобами суспільного впливу
Призначена відповідно до санкції правової норми	Соціальні норми, що регламентують відповідальність, не мають структурних елементів
Настає незалежно від розуміння змісту норм суб'єктами та ставлення до них	Настає лише в результаті порушення норм щодо розуміння їх змісту і ставлення до них
Має виключно правовий характер	Існує у різних видах

IV. Висновки

Отже, соціальна відповідальність є комплексною категорією, що передбачає наявність різноманітних форм та видів [2].

Соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство й довкілля через прозору та етичну поведінку, яка:

- сприяє стійкому розвитку, здоров'ю та добробуту суспільства;
- враховує очікування зацікавлених сторін;
- відповідає чинному законодавству й узгоджена з міжнародними нормами поведінки;
- інтегрована в діяльність всієї організації і реалізується нею на практиці.

Кожен суб'єкт економічної діяльності (організація) бере на себе відповідну соціальну відповідальність перед державою, суспільством, працівниками, довкіллям. Соціальна відповідальність розповсюджується також на сферу охорони праці.

Список використаної літератури

1. Белецкая Л. И. Свобода и ответственность : авторефер. дис. ... канд. филос. наук / Л. И. Белецкая. – Саратов, 1972.
2. Зайчук О. В. Теорія держави і права. Академічний курс : підручник / О. В. Зайчук, Н. М. Оніщенко. – Київ : Юрінком Інтер, 2006.
3. Нерсисянц В. С. Юриспруденция. Введение в курс общей теории права и го-

- сударства / В. С. Нерсисянц. – Москва : Норма, 2000. – С. 51.
4. Плахотный Алексей Федорович. – Харків : Вища школа, Издательство при ХГУ, 1981. – 191 с.
5. Хачатуров Р. Общая теория юридической ответственности / Р. Л. Хачатуров, Д. А. Липинский. – Санкт-Петербург : Юридический центр Пресс, 2007. – 950 с.
6. Шахов Б. Д. Социальные нормы: философские основания общей теории / Б. Д. Шахов. – Москва : Наука, 1985. – С. 93.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2014.

Луценко Е. М. Сущность понятия «социальная ответственность бизнеса» и его видов

В статье представлены теоретические аспекты понятия социальной ответственности бизнеса, особенности его норм, аспектов. Рассматриваются разновидности социальной ответственности. Проанализированы социальная и юридическая ответственности.

Ключевые слова: социальная ответственность, юридическая ответственность, ретроспективная ответственность, проспективная ответственность.

Lutsenko E. The Essence of the Concept of Corporate Social Responsibility and it's Types

In the article it is defined the concept of social responsibility given by various scientists, who determined this concept in their own way and classified them by types and stages and allocated those aspects which considered essence of this concept more accurately.

The prospective and retrospective aspects of social responsibility are considered.

It is also considered accurately the social norms as they are an integral part of social responsibility. Social norms, carrying out security, regulatory and educational functions in society, defining optimum borders of personal freedom, act as pledge of harmonization, the ordered stability of the public relations of forward progressive development of society in general.

It is considered legal responsibility as one of social responsibility kinds.

Social responsibility is a generic term in relation to its versions. The most essential features and signs which are inherent to the social responsibility, inherent and to its separate versions.

Considering the social responsibility types it is possible to tell that all types of social responsibility have passive character as negative reaction from the side of society doesn't provide compulsory impact on a violator of norms in these cases. It isn't based on the right to demand the corresponding behavior, and is reflected in desire to express negative attitude by refusal in communication or a distancing.

Legal responsibility comes in case of violation of norms of the state and organized law. It has active character as assumes active psychological impact on the violator up to application of compulsory physical impact.

Key words: social responsibility, legal responsibility, responsibility retrospective, prospective responsibility.

Н. Г. Метеленкодоктор економічних наук
Запорізька державна інженерна академія**МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗБИТКОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ
В УМОВАХ ДЕСТРУКТИВНИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

У статті розглянуто деструктивні явища в економіці, зокрема в промисловості, які безпосередньо та опосередковано впливають на збитковість промислових підприємств. Обґрунтовано методологічні аспекти управління збитковими підприємствами українського машинобудування, які враховують особливості їх функціонування на сучасному етапі, вплив внутрішнього й зовнішнього середовища на результати діяльності підприємств, фінансові загрози щодо виникнення збитків.

Ключові слова: фактори впливу, деструктивні явища в економіці, методологічні аспекти, бізнес-модель промислового підприємства, фінансові загрози, кредитна політика, неконтрольовані чинники.

I. Вступ

Підприємство як первинна господарська ланка суспільного поділу праці існує у формі відокремленої системи технологічних, соціальних та організаційно-економічних відносин. Економічна відокремленість підприємства виявляється у формі відокремленого кругообігу сукупності використовуваних ресурсів; індивідуального відтворення за рахунок власних результатів господарської діяльності; привласнення частини чистого доходу й формування власних економічних цілей і інтересів.

Функціонування українських промислових підприємств у сучасних умовах наявності деструктивних явищ в економіці України потребує розробки нових науково-методичних підходів та теоретичних положень управління та забезпечення працеспроможності підприємств; визначення цілей та способів їх досягнення; методики кількісного вимірювання та оцінювання ймовірності отримання запланованих результатів, враховуючи загрози, що виникають у процесі його роботи.

Наукова організація управління промисловим підприємством, що функціонує в умовах деструктивних явищ в економіці, є передумовою мінімізації ймовірності появи збитків.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення деструктивних явищ у промисловості, зокрема в українському машинобудуванні, та обґрунтування методологічних аспектів управління збитковими підприємствами.

III. Результати

Промисловість – це одна із провідних галузей економіки, яка утворює фундамент науково-технічної інформації, економічного зростання, розвитку та соціального прогресу суспільства. Протягом 2010–2013 рр. в економіці загалом та промисловості України зокрема відбуваються системні деструктивні явища, основними проявами яких є відсутність власних фінансових ресурсів для оновлення основних засобів; неефективна цінова політика, зумовлена недостатнім рівнем завантаженості виробничих потужностей та, як наслідок, високою питомою вагою витрат на енергоресурси; недостатнім обсягом власних оборотних коштів для забезпечення поточної діяльності; нестабільною та негнучкою державною політикою у сфері оподаткування тощо. Такі явища не тільки не сприяють розвитку та економічному зростанню, а, навпаки, спричиняють поглиблення економічної кризи та підвищення питомої ваги збиткових підприємств у промисловості України.

Основні соціально-економічні показники в Україні загалом та промисловості зокрема мають такі негативні тенденції. Фінансовий результат дооподаткування з 122,2 млрд грн у 2011 р. знизився до 29,6 млрд грн у 2013 р. [1, с. 25], тобто більше як у 4 рази, що свідчить про таке: суттєве зниження рентабельності; зниження здатності отримувати прибуток при формуванні цінової політики; нівелювання спроможності здійснювати капітальні інвестиції за рахунок власних коштів; послаблення політики соціальної підтримки робітників підприємств тощо. Темп зростання продукції промисловості у 2010 р. становив 111,2%; у 2011 р. – 108,0%; у 2012 р. – 99,5%; у 2013 р. – 95,7% [1, с. 27]. Індекс капітальних інвестицій знизився з 118,8% у 2011 р. до 88,9% у 2013 р. Таким чином, у промисловості спостерігається спад обсягу виробництва, що, поряд зі зниженням фінансового результату до оподаткування, уповільнює відновлювальні процеси в економіці підприємств, які потребують, навпаки, прискорення.

Вагомим аргументом економічної доцільності активізації відновлення основних засобів є те, що в умовах деструктивних явищ в економіці підприємства не можуть отримувати достатньо коштів для оновлення основних засобів, що призводить до зменшення їхньої продуктивності та зростання витрат на ремонт та заміну обладнання. Це, в свою чергу, призводить до зменшення обсягу виробництва та зростання витрат на енергоресурси, що, в свою чергу, призводить до зменшення рентабельності та зростання витрат на енергоресурси, що, в свою чергу, призводить до зменшення рентабельності та зростання витрат на енергоресурси.

Вагомим аргументом економічної доцільності активізації відновлення основних засобів є те, що в умовах деструктивних явищ в економіці підприємства не можуть отримувати достатньо коштів для оновлення основних засобів, що призводить до зменшення їхньої продуктивності та зростання витрат на ремонт та заміну обладнання. Це, в свою чергу, призводить до зменшення обсягу виробництва та зростання витрат на енергоресурси, що, в свою чергу, призводить до зменшення рентабельності та зростання витрат на енергоресурси.

собів є стабільно високий рівень зносу основних засобів, який протягом 2003–2013 рр. у промисловості становить близько 60%, а питома вага капітальних вкладень коливається в межах 5–6%, що свідчить про недосконалість механізму фінансування оновлення основних засобів та не надає можливості промисловим підприємствам збільшувати обсяги виробництва, що стримує розвиток ринку промислової продукції України.

Актуальним залишається питання фінансування інноваційної діяльності у промисловості, а саме пошук джерел фінансування. Основним власним джерелом фінансування інновацій на рівні промислових підприємств є фінансування за рахунок власних коштів підприємств, питома вага цього виду джерела у 2010 р. становить 59,4; у 2011 р. – 52,9%; у 2012 р. – 63,9%; у 2013 р. – 72,9% [1, с. 301], тобто зростає, а потенційна можливість у підприємств до фінансування інновацій – зменшується через абсолютне зниження обсягу фінансового результату, що залишається у розпорядженні підприємств.

Також важливим є рівень рентабельності операційної діяльності, який знизився з 3,5% у 2010 р. до 3% у 2013 р. З економічної точки зору, такий рівень операційної рентабельності є недостатнім для покриття фінансових витрат, витрат від участі в капіталі, інших витрат, також спостерігається негативна тенденція зниження рівня рентабельності.

Порівняння рентабельності операційної діяльності у промисловості з відсотковими ставками банків з поточного кредитування промислових підприємств у національній валюті, які протягом 2010–2013 рр. у середньому становили у межах 17–21%, дає змогу стверджувати, що промислові підприємства не в змозі обслуговувати покриття витрат із залучення позикових коштів у їх господарський оборот та отримувати при цьому чистий прибуток. Такий рівень операційної рентабельності спричинив наявність збиткових підприємств у промисловості у 2013 р. на рівні 36,8% [1, с. 58–59].

Таким чином, промислові підприємства не в змозі в достатньому обсязі формувати власні оборотні кошти через низький рівень рентабельності, тому змушені залучати короткострокові позикові кошти у вигляді короткострокових кредитів банків.

Слід зазначити, що банківська система України більш активно здійснює кредитування поточної діяльності порівняно з наданням довгострокових кредитів на фінансування інноваційних проектів. Такий висновок підтверджено тим, що у період 2000–2011 рр. співвідношення обсягу оборотних активів підприємств промисловості та короткострокових зобов'язань становить 0,94–1,24, а у період 2012–2013 рр. – близько 1,1 [1, с. 56–57], тобто більше половини оборотних активів фінансується за рахунок

короткострокових кредитів банків, що потребує від підприємств розробки нових науково-методичних підходів до управління оборотними активами й поточними зобов'язаннями з урахуванням внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на поточну діяльність та забезпечення контролювання рівня витрат, що пов'язані із залученням кредитних ресурсів у господарський оборот; забезпечення прискорення оборотності запасів; забезпечення ефективної системи оперативного планування; управління дебіторською заборгованістю; раціонального використання грошових коштів тощо.

Початковим етапом розробки методологічних аспектів управління збитковими підприємствами в умовах деструктивних явищ в економіці України є формулювання принципів управління, одним з яких є системний підхід до управління. Аналіз різних форм організації систем управління підприємствами дає змогу зробити висновок про те, що поступово здобуває визнання одна із закономірностей систем, а саме закономірність розмаїтості, покладеної в основу закону “необхідної розмаїтості”. Використання закону “необхідної розмаїтості” дає підприємствам змогу розкрити причини недоліків, які виявляються в економічних системах, і намітити шляхи підвищення ефективності управління цими системами. Стосовно завдань прийняття рішень у сфері управління підприємствами цю закономірність можна пояснити так. Створюючи систему управління підприємством, здатну вирішити проблеми, що володіють визначеною, відомою розмаїтістю, необхідно забезпечити умови, за яких система управління мала б ще більшу розмаїтість, ніж розмаїтість розв'язуваних проблем, або була б здатна створити в собі цю розмаїтість.

Завдання системного підходу до управління треба вирішувати не скороченням контрольованих параметрів системи, а побудовою бізнес-моделі підприємства й організації поетапності робіт відповідно до пріоритетів управлінських проблем промислового підприємства, ґрунтуючись на методах системного аналізу. Мова також іде про сучасні можливості інформаційних технологій. Український і зарубіжний досвід розробки систем управління пропонує підприємствам декілька варіантів моделювання [2–4]:

- вертикальний опис підприємства, який включає перелік цілей, методів їхнього досягнення, функцій управління й забезпечення, які необхідні для досягнення цілей обраним способом, а також опис ієрархічної структури управління підприємством, здатної реалізувати зазначені функції;
- горизонтальний опис, що відображає технологію реалізації функцій у вигляді процесів;
- кількісний опис, що відображає необхідні ресурси для реалізації бізнес-процесів.

Основна мета побудови моделей управління зводиться до декомпозиції загальної бізнес-моделі підприємства. Структурними компонентами загальної бізнес-моделі промислового підприємства, що функціонує в умовах деструктивних явищ в економіці, повинні бути:

- модель стратегії, що відповідно до цілей підприємства формує набір стратегій, тобто способів досягнення цілей, що коригуються за ступенем впливу того чи іншого деструктивного явища на результати діяльності підприємства;
- організаційно-функціональна модель, яка закріплює за окремими структурними ланками підприємства відповідальність за появу на ринку продуктів і виконання відповідних функцій управління та забезпечення беззбиткової діяльності;
- функціонально-технологічна модель, яка описує бізнес-процеси у вигляді тимчасової послідовності простих операцій, що перетворюють матеріальні й інформаційні потоки, та гнучко реагує на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства (здатна до надання тим чи іншим бізнес-процесам пріоритетного значення у досягненні цілей);
- процесно-рольова модель, яка закріплює за кожною операцією бізнес-процесу персонального виконавця та дає змогу кількісно вимірювати внесок виконавця до загального результату діяльності підприємства з метою адекватного використання мотиваційної системи оплати праці;
- фінансова модель, тобто модель, яка являє собою систему поточних планів та бюджетів підприємства, які враховують чинники впливу на витрати та доходи підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища (ціни на ТМЦ, тарифи на енергоресурси, інші ресурси, зміни у податковій політиці держави, коливання курсу валют тощо);
- модель реструктуризації підприємства, яка дає змогу оперативно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі та адаптуватись до змін у внутрішньому середовищі (безперервний процес внутрішніх змін, що функціонує у межах системи менеджменту якості).

Сукупність цих моделей дає цілісний опис підприємства та становить методологічну основу функціонування промислового підприємства в умовах дії деструктивних явищ в економіці. Зміна в одній з них, безсумнівно, викликає відповідні зміни в інших моделях. Так, у разі зміни ринкової ситуації, підприємство змінює продуктову стратегію, змінюючи свою товарну номенклатуру. Як наслідок організовується нове виробництво, нові логістичні зв'язки, а це зумовлює появу нових бізнес-процесів і, отже, нових функцій

забезпечення й управління, відбуваються відповідні зміни в усій сукупності моделей.

Специфічною особливістю застосування системного підходу до управління промисловими підприємствами, що функціонують в умовах деструктивних явищ в економіці, є той факт, що в межах цієї проблеми постійно доводиться враховувати “людський фактор”.

Сучасне промислове підприємство має проводити власну гнучку соціальну політику щодо закріплення основних кадрів, створення дієздатної команди, виховання лідерів, у тому числі неформальних, підтримки високого рівня трудової й технологічної дисципліни. Побудова організаційно-функціональної моделі підприємства – це перший крок у постановці сучасного управління персоналом підприємства. У процесі вдосконалення організації управління промисловими підприємствами необхідно, поряд із закономірностями розмаїтості, самоорганізації, враховувати закономірність інтегративності системи, що постає, насамперед, у процесі вироблення стимулів до високої якості й ефективності праці на всіх рівнях виробничої діяльності. Перш ніж обрати характер, спрямованість, кількісна визначеність цих стимулів, необхідно з'ясувати, що є головним чинником, який впливає на спонукальні мотиви високоякісної й ефективної діяльності всіх учасників виробничого процесу. Виконуючи свої вузькоспеціальні завдання, співробітники перестають бачити кінцеві результати діяльності всього підприємства й усвідомлювати своє місце в загальному ланцюзі. У керівників окремих рівнів управління з'являється можливість впливати на управлінські рішення шляхом викривлення інформації у власних інтересах [5, с. 273–274].

Найскладнішим є визначення динамічних властивостей промислового підприємства, оскільки важко визначити функціональний взаємозв'язок між станом роботи підприємства і процесом управління. Неможливо визначити параметри системи управління за параметрами об'єкта управління, що пояснюється складністю процесів, які відбуваються на промислових підприємствах; дією суб'єктивних факторів, зумовлених участю конкретної людини, що приймає рішення. До того ж багато факторів не мають кількісного виміру; між певними факторами існує тільки якісний зв'язок; існує безліч випадкових факторів, які складно врахувати й систематизувати тощо.

З розвитком виробництва виникає необхідність у детальнішому та обґрунтованішому плануванні, що поєднує планування розвитку промислового виробництва продукції з економічними показниками та результатами. Це сприяє переходу до нових форм і більш обґрунтованих методів розробки планів. Загалом процес планування діяльності

підприємства, незважаючи на форму його здійснення, є замкнутим циклом з прямим та зворотним зв'язком, результатом якого є певна система планів [6, с. 138].

Таким чином, управління промисловими підприємствами в умовах деструктивних явищ в економіці має ґрунтуватись на системному підході, враховуючи вплив внутрі-

шніх і зовнішніх чинників впливу на результати діяльності підприємства, а наявність неконтрольованих чинників є ключовою загрозою виникнення збитків. Систематизація внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на результати діяльності промислового підприємства в умовах деструктивних явищ в економіці подано на рис. 1.

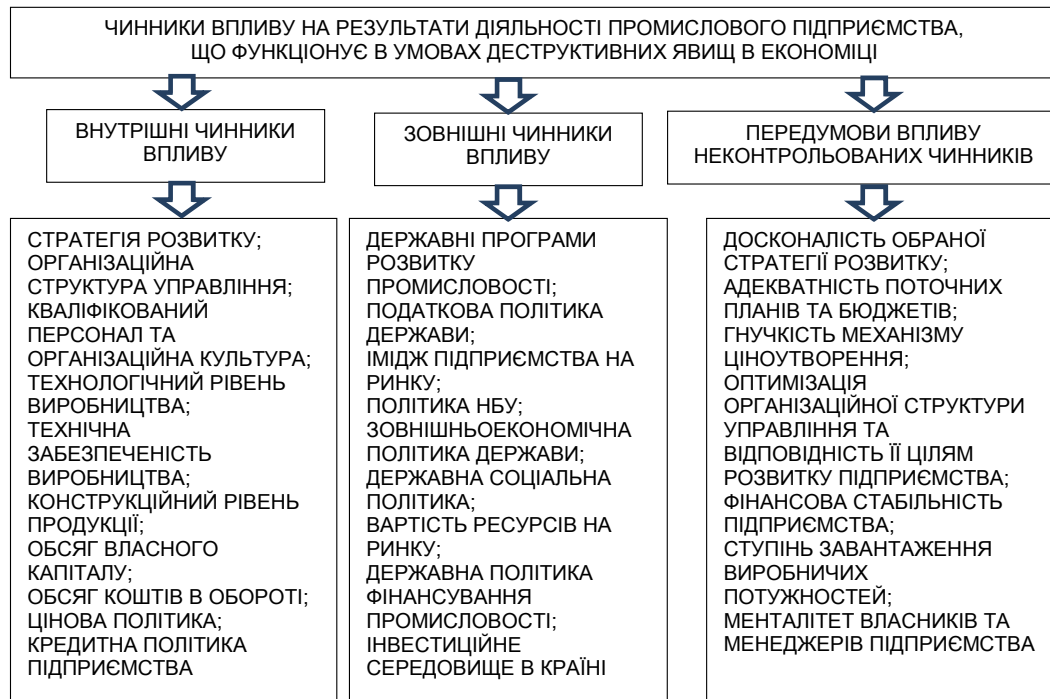


Рис. 1. Систематизація внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на результати діяльності промислового підприємства в умовах деструктивних явищ в економіці України

Наявність неконтрольованих внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на результати діяльності промислового підприємства є ключовою загрозою появи збитків, що проілюстровано на прикладі роботи промислового підприємства КТ “ЗЗВА” (Командитне товариство “За-

порізький завод високовольтної апаратури – Вакатов і Компанія”) протягом 2011–2014 рр.

Протягом 2011–2014 рр. на КТ “ЗЗВА” спостерігаються негативні тенденції, зумовлені деструктивними явищами в економіці (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка ключових показників фінансово-господарської діяльності КТ “ЗЗВА”

Показник / періоди	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Темп зростання сукупного капіталу, %	99,80	96,10	102,16	93,11
Темп зростання чистого доходу, %	76,20	102,99	92,91	37,99
Оборотність активів	0,42	0,44	0,42	0,16
Оборотність дебіторської заборгованості	18,60	17,89	8,07	2,55
Тривалість виробничого циклу, дні	86,48	77,37	74,38	172,85
Тривалість фінансового циклу, дні	51,05	19,81	-6,63	-162,14
Валова рентабельність продажу, %	14,73	11,35	10,88	-5,21
Чиста рентабельність продажу, %	-8,42	-11,03	-13,71	-52,85
Коефіцієнт фінансової автономії	0,94	0,90	0,85	0,79
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,20	1,50	1,09	0,73
Наявність власних оборотних коштів, тис. грн	19843,50	12115,50	3261,50	-14080,00
Непокріті збитки (на кінець року)	11907,00	24233,00	38469,00	59310,00

Загальний обсяг капіталу (активів) практично не змінився і лише у 2014 р. темп зниження зріс і становить 93,11%, що зумовлено зростанням непокрітих збитків, які на кінець 2014 р. становили 59 310 тис. грн.

Змінилася структура капіталу в частині зростання питомої ваги короткострокового

позикового капіталу, про що свідчить рівень коефіцієнта фінансової автономії, який у 2014 р. становив 0,79 проти 0,94 у 2011 р.; посилено залежність підприємства від позикових коштів та у 2014 р. всю поточну господарську діяльність фінансовано виключно за рахунок позикових коштів, що створює

ризиків операційної діяльності та супроводжується додатковими витратами на обслуговування кредитних ресурсів.

У зв'язку із політичною та економічною кризою в Україні, виробничі потужності КТ "ЗЗВА" у 2014 р. завантажено не більше ніж на 10%, що спричинило падіння обсягу продажу і темп зростання чистого доходу становить 37,99%.

Протягом 2011–2013 рр. оборотність активів становить 0,42–0,44, а у 2014 р. взагалі 0,16, тобто ефективність обороту активів перебувала на низькому рівні й стрімко знижувалася. Протягом 2011–2014 рр. знизилася оборотність дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги більше ніж у 7 разів, що свідчить про "агресивний тип" кредитної політики, тобто розширення обсягу реалізації продукції в кредит, не враховуючи високого рівня кредитного ризику, що супроводжує ці операції. В умовах втрати ринків збуту підприємством КТ "ЗЗВА", така кредитна політика викликає збитки та загрозу банкрутства. Тривалість фінансового циклу у 2014 р. свідчить про те, що

протягом 162 днів поточна діяльність КТ "ЗЗВА" фінансувалася виключно за рахунок короткострокового позикового капіталу.

Недостатній обсяг виробництва та реалізації продукції у 2014 р. є першопричиною збитків на рівні валового прибутку, тобто господарську діяльність у 2014 р. можна визнати як "безгосподарницьку", тобто таку, яка не відповідає меті ведення будь-якого бізнесу – отримання прибутку. Зростання збитків з 11 907 тис. грн на кінець 2011 р. до 59 310 тис. грн на кінець 2014 р. свідчить про наявність системної проблеми непокриття витрат доходами підприємства, що спричинено недостатнім обсягом виробництва, недосконалою ціновою політикою, високоризиковою фінансовою політикою. Так, чисті збитки підприємства КТ "ЗЗВА" знижують ринкову вартість бізнесу через зниження обсягу власного капіталу.

На рис. 2 подано структурно-логічну послідовність (алгоритм) формування кредитної політики КТ "ЗЗВА" в умовах деструктивних явищ в економіці України.

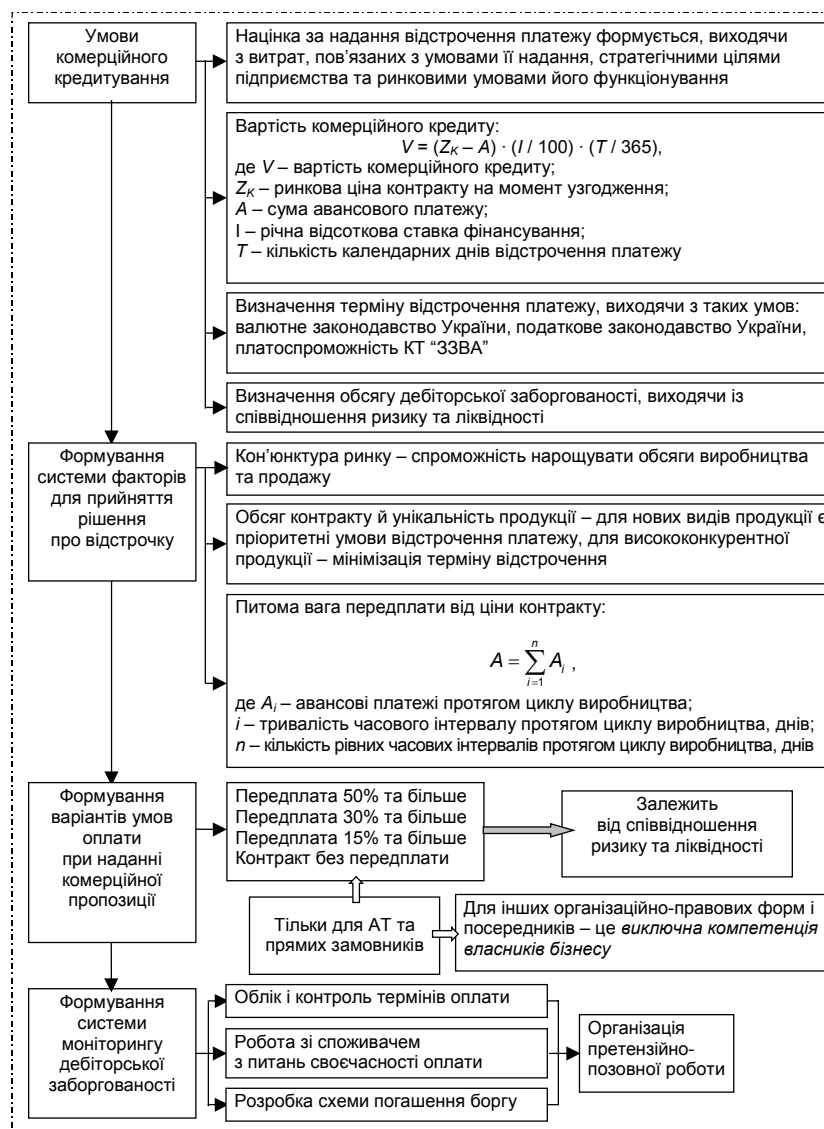


Рис. 2. Структурно-логічна послідовність (алгоритм) формування кредитної політики КТ "ЗЗВА" в умовах деструктивних явищ в економіці України

IV. Висновки

Таким чином, методологічними аспектами управління збитковими підприємствами в умовах деструктивних явищ в економіці України є застосування системного підходу до управління; декомпозиція загальної бізнес-моделі підприємства; систематизація внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на результати діяльності підприємства в умовах деструктивних явищ в економіці та врахування передумов впливу неконтовольованих чинників.

Особливої уваги потребує фінансовий механізм діяльності промислового підприємства, встановлення системних проблем, що впливають на результати діяльності підприємства та розробка алгоритму формування кредитної політики.

Список використаної літератури

1. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Держкомстат України ; за ред. О. Г. Осауленка. — Київ : Консультант, 2014. — 533 с.
2. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи ; пер. с англ. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербург. ун-т, 2000. — 332 с.
3. Davenport T. H. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign / T. H. Davenport, J. E. Short // Sloan Management Review. — 1990. — Summer. — P. 11–27.
4. Ильин В. В. Моделирование бизнес-процессов. Практический опыт разработчика / В. В. Ильин. — Москва : Вильямс, 2006. — 176 с.
5. Бойделл Т. Как улучшить управление организацией: пособ. для руководителей / Т. Бойделл ; пер. с англ. — Москва, 1995. — 896 с.
6. Економіка підприємства : підручник / за ред. А. В. Шегди. — Київ : Знання, 2006. — 614 с.

Стаття надійшла до редакції 12.11.2014.

Метеленко Н. Г. Методологические аспекты управления убыточными предприятиями в условиях деструктивных явлений в экономике Украины

В статье исследованы деструктивные явления в экономике, в частности в промышленности, которые непосредственно и косвенно влияют на убыточность промышленных предприятий. Обоснованы методологические аспекты управления убыточными предприятиями украинского машиностроения, учитывающие особенности их функционирования на современном этапе, влияние внутренней и внешней среды на результаты деятельности предприятия, финансовые угрозы, ведущие к убыткам.

Ключевые слова: факторы влияния, деструктивные явления в экономике, методологические аспекты, бизнес-модель промышленного предприятия, финансовые угрозы, кредитная политика, неконтролируемые факторы.

Metelenko N. The Methodological Aspects of Unprofitable Domestic Enterprises Management in Terms of Destructive Phenomena in Ukraine's Economics

The article investigates the destructive effects in the economics, particularly in industries, that directly and indirectly affect the enterprises unprofitability.

It is noted that the initial phase of developing the methodological aspects of unprofitable enterprises in terms of destructive phenomena in the economy of Ukraine is the formulation of management principles, one of which is a systematic approach to management. The tasks of system approach to management should not be solved with controlled reduction of system parameters, but with construction of company business model and the gradual implementation of work organization according to the priorities of industrial enterprise management problems, based on the methods of system analysis.

The structural components of the overall industrial enterprise business model (strategy model, organizational – functional model, functional – technological model, process – role model, financial model, the model of restructuring) were grounded.

The combination of these models gives a complete description of the enterprise and forms the methodological basis of industrial enterprise functioning in terms of destructive phenomena in the economics.

The methodological aspects of unprofitable domestic engineering enterprises management, that consider the characteristics of their operation at the present stage, the impact of internal and external environment for enterprise performance and financial threat of losses were justified.

Internal and external factors affecting the performance of the industrial enterprise in terms of destructive phenomena in the economics was systematized.

It is proved that the presence of uncontrolled internal and external factors affecting the performance of the industrial enterprise is a key threat of losses. The algorithm of industrial enterprise credit policy formation, which is part of the unprofitable domestic engineering enterprises methodology, operating under the destructive phenomena in the economics was offered.

Key words: impacts, destructive phenomena in economics, methodological aspects, business-model of industrial enterprise, financial threats, credit policy, uncontrollable factors.

УДК 347.732:004.738.5

Н. М. Павлішинакандидат економічних наук
Запорізький національний технічний університет

ПОСЕРЕДНИКИ У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

У статті проаналізовано види та цілі діяльності посередників у мережі Інтернет. Зауважено, що, незважаючи на довгий строк існування електронної комерції в Україні, цій проблематиці не приділено належної уваги з боку науковців. Відсутність єдиного підходу до класифікації мережевих посередників призводить до відсутності механізмів управління їх діяльністю. Запропоновано класифікувати інтернет-посередників за основними сферами їх діяльності. Окреслено тенденцію розвитку посередництва через аналіз мотивів, що спонукають до використання послуг посередників усіма учасниками електронного ринку.

Ключові слова: посередники, моделі бізнесу, канал розподілу, розподіл, класифікація інтернет-посередників, мотиви, аналіз.

I. Вступ

Сьогодні Інтернет є важливою складовою життя кожної людини. Його використання давно вийшло за межі виключно пошуку інформації. Інтернет став могутньою платформою для реалізації бізнес-активності різноманітних учасників ринку. Звісно, така діяльність не може обходитися без посередників. Адже посередництво як один з найбільш прибуткових напрямів у бізнесі не могло залишити поза увагою стрімкої комерціалізації мережі Інтернет. При цьому посередництво зачіпає всі аспекти господарської діяльності, що реалізуються у мережі, – від надання традиційних посередницьких послуг до ексклюзивних, без яких не обійдеться жодна трансакція. Враховуючи це, зауважимо, що питанню вивчення мережевих посередників при реалізації підприємством електронної комерції потрібно приділяти значно більше уваги.

Становлення та функціонування електронної комерції та інтернет-маркетингу знайшло відображення у працях багатьох українських науковців, серед яких В. А. Алексунін [1], А. В. Мартовой [7], І. В. Успенський [12], Т. М. Тардаскіна [11], Е. А. Петрик [9] та ін. Однак майже всі вони висвітлюють процеси електронної комерції загалом, зазначаючи, що інтернет-маркетинг може стати тією ключовою функцією, яка дасть змогу вивести бізнес-процеси підприємств на якісно новий рівень. При цьому лише незначна кількість з них аналізує вплив Інтернету на діяльність підприємств у конкретній галузі. Варто відмітити, що питання безпосередньо посередництва в них розглянуті поверхнево. Натомість, питанню посередництва приділяє увагу значна кількість практиків, а саме В. Чечеткін (засновник інтернет-магазину "Розетка"), О. Ольшанський (директор шо-

пінг-клубу Modnakasta), Є. Сисоев (керуючий партнер A Ventures Capital), Т. Попова (голова Інтернет-асоціації України) та ін.

II. Постановка завдання

Незважаючи на те, що діяльність у мережі Інтернет ведеться в Україні вже декілька десятиліть, а посередники присутні майже на кожному з її ключових етапів, досі не було зроблено спроби їх класифікувати. Мета статті – розглянути посередництво та надати розгорнуту класифікацію посередникам, що функціонують в Інтернеті.

III. Результати

Збільшення популярності та доступності мережі Інтернет серед користувачів не могло не вплинути на існуючу модель господарювання більшості підприємств. Аналіз специфіки їх діяльності дав змогу стверджувати, що сьогодні, окрім традиційної "офлайн" моделі бізнесу, яка передбачає реалізацію всіх бізнес-операцій у звичному середовищі, з'явилися та набирають швидкої популярності ще дві нові моделі:

- альтернативна модель – "оф-лайн"+"он-лайн". Передбачає розширення присутності підприємства на ринку за рахунок збільшення присутності в мережі Інтернет. Таке підприємство використовує можливості мережі для організації продажу товарів, надання послуг, просування продукції тощо. Однак переважна більшість функцій реалізується у традиційний спосіб. Сьогодні за такою моделлю діє більшість світових підприємств (до 80%) [4];
- новітня модель – "он-лайн". Віртуальне підприємство, яке повністю реалізує свій потенціал у мережі. Такі підприємства від моменту їх створення до закриття функціонують лише в мережі, і всі функції – виробничі, торгівельні чи посередницькі реалізуються тільки у віртуальний спосіб.

З'являються та розвиваються новітні моделі під впливом таких тенденцій розвитку сучасних ринків, як глобалізація, зростання рівня та гостроти конкуренції, підвищення можливості налагодження стійких відносин зі споживачами, персоналізація та індивідуалізація обслуговування [11, с. 55].

Водночас з формуванням нових моделей ведення бізнесу зазнавали змін і існуючі системи розподілу. Безперечно, розвиток мережі дав змогу зблизити виробника й кінцевого споживача. Тобто, як зазначає А. В. Мартовой, "поява Інтернету призвела до скорочення так званого ланцюжка формування цінності (каналу поставок-розподілу)" [7, с. 94]. Однак він призвів до появи значної кількості посередників, які надають послуги всім учасникам каналу розподілу.

Загалом, під каналом розподілу розуміють шлях, яким рухається товар від виробника до кінцевого споживача. Більш широку трактовку надає М. Бейкер відзначаючи, що розподіл – це "сукупність стадій, дій та методів із визначення, вибору та залучення споживачів, виявлення раціональних шляхів та засобів доставки товарів [6, с. 533–538]. І на кожній з цих стадій до розподілу може залучитись посередник.

Однією з тенденцій сучасного розподілу, на думку науковців та практиків, є "підвищення ролі інформаційних потоків" [2, с. 258]. Це призвело до появи нових форм посередництва, які можна класифікувати за такими ознаками:

1) за рівнем присутності у мережі Інтернет:

- змішані посередники. Таких посередників більшість. Зазвичай вони мають свої сторінки в мережі та реалізують у ній деякі функції. Так, логістична компанія, надаючи традиційні послуги з доставки, забезпечує можливість відстеження шляху вантажу в он-лайн режимі;
- он-лайн посередники. Ведуть свою діяльність тільки у мережі. До них відносяться ІТ-компанії, інформаційні посередники та ін.;

2) за осяжністю кінцевого результату:

- матеріальний. Результатом посередництва може стати виконана робота з розробки програмного забезпечення, створення web-сторінки тощо;
- нематеріальний. Результатом є надана інформація. При цьому посередник може самостійно організувати збір та аналіз інформації, а може лише розмістити її у мережі;

3) за ступенем обов'язковості:

- обов'язкові. Таким посередником в Інтернеті є лише провайдери. Тобто, компанії, які забезпечують можливість доступу в мережу та збереження інформації за рахунок надання програмного та

апаратного забезпечення. Таких посередників називають по-різному: ISP ("intermediary service providers – європейський термін), PIC (provider of the informational content – американський), інформаційний посередник (законодавство РФ) [3];

- не обов'язкові. Це посередники, що займаються доставкою вантажів, дослідженнями, консультуваннями тощо. Підприємство може виконувати цю роботу самостійно або не потребувати її, діючи суто у віртуальному просторі;

4) за рівнем комерціалізації:

- комерційні. Надають послуги за фіксованими ставками або за комісійну винагороду. Таким посередником є, наприклад, автоматичний веб-сервіс "Обменник.уа", за допомогою якого можна обміняти віртуальні гроші або перевести їх на картку банку. Банк здійснює обмін за фіксованим курсом, а платою за обмін є комісійний відсоток;
- умовно безприбуткові. Отримують прибутки за рахунок, наприклад, реклами. До таких посередників можна віднести, наприклад, торенти, що розповсюджують піратський контент або сторінки з прогнозом погоди. Одним з найбільш затребуваних видів посередників є сьогодні організатори соціальних мереж. У їх послугах зацікавлені як прості споживачі, так і підприємства, що просувають свою продукцію чи послуги;
- безприбуткові. Надають інформацію безкоштовно. Така інформація може стосуватися різних культурних та політичних заходів, роботи установ, соціальних аспектів тощо;

5) за рівнем державного регулювання:

- регульовані. Незважаючи на досить довгу історію електронної комерції в Україні відповідної законодавчої бази, яка б регламентувала діяльність посередників у мережі Інтернет, ще й досі не розроблено. І це при тому, що, за словами О. Белькової, автора законопроекту "Про електронну комерцію в Україні", "близько 17 млн осіб щорічно купують товари і замовляють сервіси у Інтернеті. Обсяг ринку e-commerce становить близько 2 млрд доларів на рік". Вона ж зауважує, що ця цифра має бути на порядок вище [5];
- нерегульовані. Діяльність більшості з посередників ніякими додатковими законами, окрім галузевих, не регламентована;

6) за розмірами:

- крупні. Орієнтовані на задоволення потреб певної галузі. Іноді такі підприємства об'єднуються в "віртуальний інформаційний конгломерат" [3]. Прикладом може бути компанія Vestro, яка обслуговує чотири електронні біржі;

- одноосібні посередники. Орієнтовані на наданні індивідуальних, часто разових послуг споживачам. Серед їх послуг переважає формування контенту для інформаційного наповнення сайту;
 - 7) за рівнем самостійності:
 - повністю самостійні. Ведуть діяльність незалежно від замовників. Прикладом може бути компанія Webmoney;
 - частково незалежні. Для досягнення мети функціонування потребують підтримки (матеріальної або інформаційної) з боку постачальника або замовника. Так, біржа GM/Daimler/Chrysler/Ford Exchange, яка функціонує у галузі автомобілебудування частково підтримується лідерами галузі;
 - залежні. Створені підприємством з певною метою. Наприклад, Wal-Mart's Retail Link – система постачання та збуту мережі супермаркетів Wal-Mart;
 - 8) відповідно до послуг, що надаються:
 - логістичні посередники. Сприяють фізичному переміщенню товарів. Є ланкою, що сполучає віртуальні продажі й реальні товари;
 - маркетингові посередники. Збирають та аналізують інформацію про споживачів, стан ринку, прогнозують тенденції тощо;
 - посередники, які організовують взаємодію між учасниками ринку. До них відносяться пошукові системи та каталоги;
 - торгові посередники. Є традиційною ланкою між покупцем і продавцем;
 - посередники, які допомагають у просуванні підприємства та його товарів. Це банерні мережі, розробники web-сторінок, розмішувачі оголошень;
 - посередники, які надають місце для одночасної зустрічі багатьох покупців та продавців. Вони керують торговельними інтернет-площадками;
 - фінансові посередники (платіжні системи) та електронні брокери;
 - посередники з працевлаштування. Допомагають знайти роботу тим, хто у цьому зацікавлений. Це такі сайти, як Job, HeadHunter тощо;
 - інші види посередників. Враховуючи різноманітність видів діяльності, яка ведеться в мережі Інтернет, та з розвитком електронної комерції постійно виникають нові форми посередництва.
- Вигода від їх залучення полягає у підвищенні ефективності функціонування електронного ринку; зменшенні витрат, пов'язаних з продажем товарів; розширенні числа потенційних споживачів; зниження вартості управління замовленнями. Таким чином, посередництво у мережі Інтернет дуже різноманітне, проте завжди є взаємовигідною та прибутковою справою.

IV. Висновки

Нами розкрито причини появи нових моделей ведення бізнесу, які реалізують сучасні підприємства. Це альтернативна та суто он-лайнова моделі. Зауважимо, що їх поява не могла не призвести до змін в існуючих системах розподілу та появи посередників, які надають як традиційні, так і нові послуги в Інтернеті. Продемонстровано, що посередники проникли у всі сфери мережевої діяльності. Жодна угода чи трансакція, проведена з використанням Інтернет, не може обійтись без присутності третього учасника у вигляді посередника. При цьому вони відрізняються за багатьма ознаками. Тож виявлення сфери реалізації посередницької діяльності дало змогу виокремити окремі групи, та запропонувати їх розгорнуту класифікацію, яка може бути покладена в основу розробки документів, що зробили б діяльність посередників у мережі більш прозорою та регульованою. Водночас це приведе до зниження рівня ризику підприємства та споживача при роботі з мережевими посередниками. А держава матиме змогу отримувати належні податкові надходження від реалізації посередницької діяльності.

Список використаної літератури

1. Алексунин В. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете / В. Алексунин, В. Родигин. – Москва : Дашков и Ко, 2005. – 216 с.
2. Интернет-маркетинг : учебник / Региональный финансово-экономический ин-т. – Курск, 2001. – 416 с.
3. Информационные посредники на рынке электронной коммерции [Электронный ресурс] // Мир электронной коммерции. – 2001. – № 2. – Режим доступа: <http://www.osp.ru/ecom/2001/02/13031324/>.
4. Калин С. Торговые площадки / С. Калин // eCommerce World. – 2000. – № 8. – С. 24–29.
5. Карпенко О. В Украине приняли закон об электронной коммерции [Электронный ресурс] / О. Карпенко // AIN.UA. – Режим доступа: <http://ain.ua/2014/06/03/519256>.
6. Маркетинг / под ред. М. Бейкера. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 1200 с.
7. Мартовой А. В. Интернет-маркетинг в международном туризме: понятие, отношения и характеристики : монография / под общей ред. д-ра э. наук, проф. В. И. Крамаренко. – Симферополь : Культура народов Причерноморья, 2007. – 263 с.
8. Наумов В. Б. Право и Интернет: Очерки теории и практики / В. Б. Наумов. – Москва : Университет. 2002. – 432 с.
9. Петрик Е. А. Интернет-маркетинг / Е. А. Петрик. – Москва : Московская финансово-промышленная академия, 2004. – 299 с.

10. Посредник и его задачи в Интернет [Электронный ресурс] // Gold-forum. – Режим доступа: <http://gold-forum.ru/posrednik>.
11. Тардаскіна Т. М. Електронна комерція : навч. посіб. / Т. М. Тардаскіна, Є. М. Стрельчук, Ю. В. Терешко. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. – 244 с.
12. Успенский И. В. Энциклопедия Интернет-бизнеса / И. В. Успенский. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 432 с.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2014.

Павлишина Н. М. Посредники в сети Интернет

В статье проанализированы виды и цели деятельности посредников в сети Интернет. Отмечено, что, несмотря на достаточно долгий срок существования электронной коммерции в Украине, данной проблематике не уделено должного внимания со стороны ученых. Отсутствие единого подхода к классификации сетевых посредников приводит к отсутствию механизмов управления их деятельностью. Предложено классифицировать интернет-посредников по основным сферам их деятельности. Определены тенденции развития посредничества посредством анализа мотивов, побуждающих прибегать к услугам посредников всеми участниками электронного рынка.

Ключевые слова: посредничество, модели бизнеса, канал распределения, распределение, классификация интернет-посредников, мотивы, анализ.

Pavlishina N. Mediators on the Internet

The article is dedicated to consideration of such question as mediation in a network the Internet. Actuality of select theme consists in the change of vector of orientation of world wide web from only informative activity to total commercialization. And also to swift development of electronic commerce in Ukraine. All these processes could not result in activation of all types of commercial activity in a network and, as a result, to appearance of far of mediators that offer to various services for all interested participants of virtual market.

A research task of the Internet's mediation is development a criteria, after that it would possible to conduct classification of mediators that operate in electronic commerce. In fact, as a review of far of scientific sources of the single system shows it is not mine-out until now. From one side it testifies to insufficient attention to this participant of market relations. From other does not allow working out adequate legislative soil for adjusting of intermediary activity exactly in a virtual environment.

But the publications of practical workers, operators of electronic market testify to the requirement in such classification, in an order to understand aims and aspirations each of groups of mediators and to produce the typical algorithm of cooperation. In particular, determination of level of responsibility of parties, terms and manners of payment of their services.

An accent is in process done on the gradual walking away from a traditional "off-line" business model. That is, such that envisaged the display of business-activity of market subjects out of limit of network the Internet. But transition to two other – "off-line" "on-line" a model is characteristic for those enterprises, what anchor women commercial activity in a traditional environment, gradually promote being in a network. Such enterprise uses possibilities of network for organization of sale of commodities, grant of services, advancement of products, and others like that. It is marked, that such companies majority. Second – "on-line" model removes the specific of activity exceptionally in a virtual environment. The amount of such companies increases gradually.

On the basis of it is conducted to the analysis, drawn conclusion about that, what tasks are pursued by the subjects of electronic commerce, attracting mediators in business processes and what benefits they will have from it. Summing up it is marked, that mediation is a mutually beneficial collaboration. Job performances have as scientific so practical value. It provisions can be used for teaching of such disciplines as "Electronic commerce" and "Commercial activity of intermediary enterprises".

Key words: mediation, business models, distribution channel, distribution, classification of internet intermediaries, motives, analysis.

УДК 330.567–047.37:669

М. Г. Пивоваров

доктор економічних наук, професор

О. С. Хижняк

аспірант

Класичний приватний університет

ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГОВОЇ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито поняття “електронна торгівля” та її напрями. Наведено аналіз розвитку електронної торгівлі на Україні шляхом порівняння обсягів діяльності електронних торговельних площадок. Визначено основну мету й переваги застосування електронних торговельних площадок промисловими підприємствами.

Описано, що одним з найефективніших інструментів маркетингової діяльності компанії в ринковому середовищі є електронна торговельна платформа, створена для ділового співробітництва між бізнес-спільнотою в Інтернеті.

Ключові слова: електронна торговельна площадка, інтернет-ресурс, електронна комунікація, корпоративна інформаційна система.

I. Вступ

Сучасні інформаційні технології, зокрема інтернет-технології, все ширше використовуються у закупівельній діяльності як закордонних, так і українських промислових підприємств, у тому числі в металургійній галузі. У конкурентній боротьбі посилено акценту в галузі вдосконалення процесів обслуговування споживачів. Застосування інформаційних технологій є ефективним доповненням до реалізації збутових функцій традиційними способами.

У розвинутих країнах упродовж двох останніх десятиріч інформаційні технології тісно пов'язані з підприємницькою діяльністю, обіг інформації постає як один з найважливіших елементів обслуговування, реалізації та розвитку ринкових відносин. Більш того, інформаційна підтримка бізнесу становить самостійний спеціалізований сектор ринку, на якому пропонують особливі товари й послуги.

II. Постановка завдання

Мета статті – розкрити поняття “електронна торгівля” та її напрями, проаналізувати розвиток електронної торгівлі в Україні на прикладі використання електронних торговельних площадок.

III. Результати

Доступність інформації безпосередньо пов'язана зі свободою конкуренції. Відсутність перешкод в одержанні інформації є основною умовою ефективного функціонування ринкової економіки. Всі суб'єкти економічних відносин і насамперед ті, що забезпечують безперервність циклу “вироб-

ництво товару – просування товару на ринок – реалізація товару – споживання”, не можуть успішно функціонувати без володіння необхідною дійсною інформацією. Це інформація про інших виробників, конкурентів, споживачів, постачальників, нові технології, що використовують, товарні ринки та ринок капіталу, загальну економічну й політичну ситуацію у світі й окремій державі, законодавчі особливості регулювання економіки, рівень розвитку науки й техніки тощо.

Все частіше до електронної комерції звертаються промислові підприємства, які мають великий обсяг логістик, номенклатур, потоків, документообігу.

В умовах ринкової економіки вимоги ефективності функціонування підприємств не обмежуються створенням високоякісного товару, що відповідає запитам споживачів і правильним установленням ціни на нього. Необхідно певним способом довести цей товар до кінцевих споживачів і зробити його доступним (конкурентним) цільовому сегменту ринку.

Реальність української практики функціонування промислових підприємств показала, що збут поки ще не є головним елементом діяльності підприємства. Причини такі: більшість підприємств дотепер орієнтована на виробництво, а не на збут; при виборі клієнта основну увагу спрямовано на мінімізацію витрат зі збуту, а не на максимальне задоволення потреб клієнта (клієнторієнтовність).

Змінити становище можливо за допомогою застосування нових методів і способів здійснення закупівельної та збутової діяльності, які підприємствам надає мережа Internet, що має

вирішальний вплив і на продажі, й на закупівлі. Використання інновацій і прискорення інформаційних технологій сприяє постійному розвитку підприємств [3]. Споживачі одержують можливість миттєвого доступу до відомостей про товари й ціни різних постачальників, порівнювати їх, відслідковувати виконання своїх замовлень, одержувати рахунки й здійснювати платежі. Internet підвищує ефективність обслуговування клієнтів, допомагаючи продавцям при вирішенні широкого спектра пов'язаних із продажами завдань – наприклад, описі товару й розробці пропозицій [6]. Крім того, мережа Internet змінює технологію реалізації (придбання) продукції. У таких умовах споживачі, що мають вільний доступ до інформації, не обмежені покупкою товарів, а вирішують завдання, поставлені власним бізнесом. Для цього вони вступають у стратегічне партнерство з вузьким колом постачальників, яке дає змогу їм спільно здобувати максимальну цінність для кінцевого споживача.

Поняття “електронна торгівля” дослідники визначають як процес установалення онлайнової взаємодії з потенційним покупцем/продавцем для передачі йому права власності на товар і фізичної передачі товару, які відображені в укладанні угод з покупцями з метою продажу й оплати товарів і послуг, забезпеченні клієнтів інформацією на сервері internet-служби про хід виконання замовлення, оперативній доставці продукції і проведенні транзакцій за допомогою використання інформаційних технологій у мережі Internet [2].

Організація збуту чи закупівель у мережі Internet у системі функціонування підприємства відіграє достатньо важливу роль у здійсненні зворотнього зв'язку виробництва

з ринком, є джерелом інформації про попит і потреби споживачів. Тому розробка збутової чи закупівельної політики підприємств – основа програми маркетингу, як за кожним конкретним продуктом, так і за виробництвом загалом, повинна містити в собі напрями діяльності з використанням нових інформаційних технологій. Недостатній рівень розвитку інформаційної, торговельно-посередницької й збутової інфраструктури ускладнює ефективну реалізацію маркетингової політики [4]. Якщо розрахунки показують, що витрати з виробництва та реалізації нового товару надмірно високі й не дають змоги забезпечити певний рівень рентабельності, то керівництво виробничим відділенням може ухвалити рішення щодо недоцільності подальшої розробки й упровадження у виробництво цього товару.

Проблема ефективного функціонування актуальна для промислових підприємств. Однак часто її вирішення зводиться до збільшення обсягів виробництва й продажів, що не завжди сприяє підвищенню прибутковості підприємства. Поверхневий аналіз збутової діяльності у вигляді орієнтацій на виробництво й обсяг продажів, а також закупівель – у вигляді зниження цін на матеріали найчастіше приховує глибинні процеси, що виявляють вплив на ефективність роботи підприємства загалом [5]. Управління ж будь-яким процесом припускає регулярний комплексний аналіз, знання механізмів і методів, використання інструментів впливу на ті або інші процеси й тенденції на підприємстві й за його межами.

Те, як відбувається рух фізичних товарів та інформації на промислових підприємствах, основні товарні та інформаційні потоки підприємства, наведено на рис. 1.



Рис. 1. Рух товарних та інформаційних потоків підприємства

Водночас електронна торгівля допомагає здійснювати будь-які форми закупівель від

запиту пропозицій до аукціонів і багатоетапних конкурсів. Застосування механізмів еле-

ектронної комерції дає змогу істотно підвищити відкритість і прозорість цього процесу, знизити витрати на закупівлю товарів чи просування товарів власного виробництва, зменшити людські ресурси й час.

Як видно з цієї спрощеної схеми, число інформаційних потоків помітно більше, ніж шляхів переміщення товарів. У сучасній економіці обробка й обмін інформацією стали більш потужним та ефективним засобом ведення бізнесу, ніж переміщення фізичних товарів. Вартість компанії все більшою мірою визначається не її матеріальними активами (будівлі, обладнання), а такими нематеріальними активами, як люди, ідеї, технології, а також стратегією об'єднання і використання головних інформаційних ресурсів компанії. Значна частина цих інформаційних потоків складається з процедур, що достатньо легко формалізуються і, отже, піддаються автоматизації. А це відкриває широке поле можливостей для використання сучасних технологій передачі та обробки інформації. Ядром такої автоматизованої структури інформаційного обміну підприємства є корпоративна інформаційна система (KIC) або Enterprise Resources Management (ERP). Її головним завданням є автоматизація управління потоками інформації між окремими підрозділами компанії. Вона дає змогу як керівництву підприємства, так і керівникам основних підрозділів отримувати повну оперативну інформацію про стан виробництва, запасів сировини, матеріалів і комплектуючих у відділі постачання, наявність товарів на складі готової продукції, фінансовий стан підприємства і людських ресурсів, а також контролювати й управляти корпоративними ресурсами. Важливою ланкою в торгово-закупівельній діяльності підприємства є фінансова система та пов'язані з нею інформаційні та грошові потоки. Оскільки на сьогодні системи онлайн-платежів у нашій країні практично не використовують, для спрощення розгляду цю систему, при всій її важливості, на схемі не відображено. Оскільки взаємини з клієнтами підприємства є одним з найважливіших умов успішного ведення бізнесу, останнім часом на перший план у B2B рішеннях висунулися рішення для автоматизації взаємовідносин з клієнтами (CRM – Customer Relationship Management). До можливостей зазвичай входять функції маркетингу (інформація про продукти й послуги компанії, просування їх на ринок, вивчення попиту), продажів (узгодження із клієнтом специфікацій, термінів і умов поставки), а також післяпродажна підтримка. Іншою важливою ланкою у підтримці зв'язків із зовнішнім світом для підприємства є організація взаємовідносин з постачальниками (SRM – Supplier Relationship Management). Системи автоматизації цього напрямку тех-

нологій B2B включають функції пошуку постачальника, узгодження специфікацій та умов закупівлі сировини, матеріалів та комплектуючих. Як система CRM, так і SRM можуть також включати підсистему управління ланцюгами постачання (SCM – Supply Chain Management), що дає змогу і продавцеві, і покупцеві мати інформацію про стан відвантаження. Першим кроком на шляху забезпечення електронної взаємодії підприємства із зовнішнім світом є корпоративний сайт компанії в Інтернет. На перших порах він використовується як інтерактивний інформаційний канал для створення позитивного образу компанії та просування її товарів та послуг на ринок. Надалі можуть бути включені ті чи інші функції CRM, SRM і / або SCM, що перетворюють його на комерційний корпоративний торговий портал B2B або B2C-Корпоративний комерційний сайт. Ключовим елементом такого сайту є каталог товарів і послуг із зазначенням цін та умов поставки, а також інтерактивні функції сайту до відповідних тем. У комерційній частині сайту каталог повинен мати можливість переходу на сторінки, на яких вказані умови поставок і форми розрахунків, організована можливість оформлення замовлення і отримання підтвердження про прийняття його до виконання. Саме в цьому випадку можна говорити про те, що компанія організувала Інтернет – торгівлю своїми товарами та послугами поміж великими підприємствами.

Загалом електронна комерція розвивається в чотирьох напрямках:

C2C (customer to customer – споживач для споживачів) – системи електронної торгівлі між приватними особами (наприклад, сайт-дошка оголошень OLX.ua);

B2C (business to customer – бізнес для споживачів) – електронні майданчики для споживачів, тобто онлайн магазини, в яких кожен з нас купує товари масового попиту, побутову техніку.

B2B (business to business – бізнес для бізнесу) – електронні майданчики, на яких постачальники й закупівельники можуть вести торгово-закупівельну діяльність, купуючи товари, роботи й послуги для потреб компанії від оргтехніки й до важкого металургійного обладнання.

B2G (business to government – бізнес для держави) – електронні майданчики, на яких державні установи можуть здійснювати закупівлі відповідно до законодавства про держзакупівлі, закуповуючи всі товари, роботи й послуги для потреб держсектору.

Розглянемо електронні торгові площадки типу B2B. Сутність таких електронних площадок у тому, що вони дають змогу укласти угоди купівлі-продажу між підприємствами за допомогою інтернет-ресурсу. Основна мета електронних торгових площадок –

спростити взаємодію між підприємствами, постачальниками й замовниками, незважаючи на розміри, географічне положення та галузеву приналежність [1].

На ринку України подано такі види електронних торгових площадок: незалежні й внутрішньокорпоративні. Незалежні електронні торгові площадки пропонують проводити електронні торги на їх сайтах, платформах, при цьому надають певний функціонал. Внутрішньокорпоративні електронні торгові площадки – це компанії, які організовують власні електронні торгові площадки (наприклад, можна привести торгові площадки компаній МетінвестХолдинг та ДТЕК – tenders.dtek.com). Корпоративні майданчики зручні для роботи конкретного підприємства, оскільки враховують всю специфіку його закупівельної діяльності, у тому числі вимоги до технічних властивостей, якості закуповуваних номенклатур. Що ж до незалежних електронних торгових площадок, то завдяки запропонованій індивідуальній системі налаштувань, практично будь-яке підприємство може працювати на незалежній електронній торговій площадці, не стримуючи себе у можливостях функціоналу.

Механізм роботи незалежної електронної торгової площадки такий: компанія, що бажає здійснити закупівлю, розміщує на електронній площадці умови закупівлі. З бази даних система підбирає варіанти зареєстрованих постачальників (зазвичай це дані торішніх комерційних моніторинрів ринку) і відправляє їм запит на прийняття участі в конкурсі. Поста-

чальники, які бажають взяти участь у конкурсі, виставляють свою пропозицію зі вказаною ціною та іншими умовами поставки. Закупник аналізує пропозиції постачальників, їх активність і рейтинги в системі, вибирає переможця торгів і укладає з ним угоду. Частіше закупник віддає перевагу тим постачальникам, які повністю дотримуються зазначених у запиті умов поставки: відстрочка платежу більш ніж 45 днів з моменту поставки, доставка продукції на підприємство за рахунок постачальника, дотримання строків та комплектності поставки тощо.

Незалежні електронні торгові площадки є ефективнішими з точки зору організації торгово-закупівельної діяльності. Наявність великої кількості закупівельників і постачальників у системі розширює перелік потенційних партнерів і дає додаткову економію часу, оскільки про закупівлі в найкоротші терміни дізнається найширший спектр компаній. Однак перед тим, як розмістити запит на платформі таких площадок, покупець повинен ідентифікувати свою базу закуповуваних номенклатур з базою номенклатур незалежної електронної торгової площадки. Промислові підприємства за профілем виробництва на постійній основі закуповують від 2000 до 12 000 номенклатур (матеріалів, обладнання, сировини), що, в свою чергу, може призвести до великих затрат часу і трудових ресурсів з боку покупця.

Станом на лютий 2014 р. на ринку України представлені такі оператори (табл. 1).

Таблиця 1

Огляд ринку операторів електронних торгових площадок в Україні

Назва електронної торгової площадки	Країна-розробник	Рік заснування	Найбільші користувачі
B2B-Center Україна	Росія	2011	"Приватбанк", "Турбоатом", ДЕМЗ, "Енергосталь", "Галнафтогаз", ДП "Антонов", "Ергопак", "РКТК", "JTІ", "ПВЗ", Завод "Фіолент", "Колос", "АВТОВАЗ", "УК "Об'єднана двигунобудівна корпорація", "Об'єднана авіабудівна корпорація", "МТС", "Яндекс" та ін.
Fabricsant.ua	Росія	2012	"Смарт-холдинг", ГК "Верес", "БАНК ФОРУМ", ТОВ "МТІ", "Чорноморський судобудівний завод", "Херсонський судобудівний завод" та ін.
ТендерПро Україна	Росія	2009	"Сентравис", "Горні Машина", "Еталон", "Індустріальний союз Донбасу", "Криворозжський завод горного обладнання", ГК "ТехноНіколь" та ін.
Торгівельні системи	Україна	2011	"Київводоканал", "ФІНРОСТБАНК", "Славутич", "Радикал Банк", "Анте Медіам", "Укр-УзАвто" та ін.
Універсальні електронні торгові системи	Росія/Україна	2012	"Дніпровагонмаш", "Укрфлора", Центральна універсальна біржа та ін.
Українська електронна торгова площадка	Україна	2011	"Нова Лінія", Фінансова група "ТАС", "Надія" та ін.
Zakupki.ua	Росія	2013	"Мироновський хлібопродукт", "Арсан-Буд", ГК "Край", "Український ритейл" та ін.

За даними табл. 1 на сьогодні позиції російських компаній на українському ринку стійкіші й більша кількість учасників, вагоміші обсяги оборотів. Українські торгові площадки поки тільки на стадії розвитку, тоді як російські гравці прийшли на український ринок вже з готовими технологіями, потужним функціоналом і продуманим менеджментом і маркетингом (оскільки ринок електронних

торгів Росії у розвитку на десяток років випереджає український). Але не слід забувати, що більша кількість учасників – це російські підприємства й налагодження партнерських відносин у період агресії Російської Федерації до України недоцільно. Крім того, віддалене географічне розташування виробництв продавця чи покупця може призвести до зростання транспортних витрат по до-

ставці продукції партнеру. В свою чергу, відмова учасників-резидентів України від участі на торгових площадках російського походження призведе до збільшення темпів зростання українських електронних торгових площадок, зниження ризиків нездійснення угод (неотримання продукції чи прибутку) за форс-мажорних обставин і, як не банально це звучить дасть змогу підтримати українсь-

кого виробника в період спаду економіки в нашій країні.

Оскільки не всі електронні торгові площадки публікують інформацію про обсяги своїх торгів, оцінити загальний обсяг українського ринку електронних торгів у секторі B2B дуже складно. Дані за окремими площадками, які функціонують протягом 2013–2014 рр. на українському ринку, наведені нижче (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз обсягів проведених торгів українськими операторами ЕТП

Назва електронної торгової площадки	Кількість зареєстрованих учасників	Кількість проведених торгових процедур	Об'єм проведених торгів, грн
B2B-Center Україна	148 090	319 966	665 100 000 000
Fabricsant.ua	2 647	1 263	275 807 000
ТендерПро Україна	66 080	148 217	н д
Торгівельні системи	1 227	3 670	69 841 380
Українська електронна торгова площадка	1 028	668	10 012 786
Zakupki.ua	225	10	3 808 341

IV. Висновки

Одним з найефективніших інструментів організації збутової діяльності підприємств у ринковому середовищі є електронні торговельні площадки, які створюються для забезпечення ділової взаємодії між підприємницькими структурами в мережі Інтернет.

Перевагами використання електронних площадок є такі: зменшення продовжуваності циклу транзакцій; зниження рівня витрат на обробку документів; зменшення обсягу інвестицій, направлених на підтримку товарних запасів; зменшення часу на закупку товарів; зменшення товарно-матеріальних запасів; зменшення коефіцієнта помилок; зменшення поштових витрат; підвищення рівня обслуговування споживачів; виключення можливості втрати документів; прискорення фінансових потоків; зростання обсягу продаж; підвищення коефіцієнта обороту товарних запасів; підвищення рівня рентабельності; поліпшення партнерських взаємовідносин між учасниками каналу.

Разом із впровадженням нових технологій, компанії зможуть краще прогнозувати свій бізнес та ефективно відслідковувати попит. Проте для ведення електронної комерції компанії повинні досягнути певного рівня упорядкованості власних бізнес-процесів.

З огляду на дешевизну, поширеність і можливість обміну інформацією Інтернет надає підприємствам інструмент, що дає змогу повністю вирішити або значно знівелювати гостроту зазначених проблем.

Електронні торгові площадки в Інтернеті – це програмні й інформаційні ресурси, які допомагають учасникам оптимізувати взаємостосунки, не залучаючи при цьому посередника в особі біржі. Інтернет дає таким площадкам величезні можливості, забезпе-

чуючи миттєву передачу інформації на будь-якій відстані при невисокому рівні додаткових витрат, завдяки чому інформація не встигає змінюватися й застарівати.

Однак, як і будь-який новий вид економічної діяльності, створення електронних торгових площадок стикається з низкою проблем економічного характеру, які потребують негайного вирішення. Важливе значення для розв'язання проблем будь-якого походження є вивчення існуючого досвіду аналізованої сфери діяльності.

Список використаної літератури

1. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии открывает онлайн-сельскохозяйственный рынок [Электронный ресурс] // E-commerce.ru – 2002. – Режим доступа: <http://www.e-commerce.ru/News/2002/02/27/news11649.html>.
2. Джонсон Дж. Современная логистика / Джеймс Джонсон, Ф. Дональд Вуд, Дэниел Вордлоу, Л. Мерфи-мл., П. Поль; пер. с англ. – 7-е изд. – Москва: Вильямс, 2002. – 624 с.
3. Дехканов Д. Развитие информационных технологий у металлопоставщиков / Д. Дехканов, В. Нелідов // Металопостачання та збут. – 2001. – № 7–8. – С. 122–125.
4. Коляда С. Как загружалась сталь / С. Коляда // Деньги. – 2001. – № 16. – С. 81.
5. Рибаків Н. Системи електронної комерції класу B2B у металургії / Н. Рибаків // Інфобізнес. – 2001. – № 10. – С. 73–78.
6. Штерн Льюис В. Маркетинговые каналы / Льюис В. Штерн, Ель-Ансари Адель И., Син Т. Кофлан; пер. с англ. – 5-е изд. – Москва: Вильямс, 2002. – 624 с.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2014.

Пивоваров М. Г., Хижняк Е. С. Использование электронной торговой площадки для материально-технического обеспечения промышленных предприятий

Раскрыто понятие “электронная торговля” и ее направления. Приведен анализ развития электронной торговли на Украине путем сравнения объемов деятельности электронных торговых площадок. Обозначена основная цель и преимущества применения электронных торговых площадок промышленными предприятиями.

Описано, что одним из наиболее эффективных инструментов маркетинговой деятельности компании в рыночной среде является электронная торговая платформа, созданная для делового сотрудничества между бизнес-сообществом в Интернете.

Ключевые слова: электронная торговая площадка, интернет-ресурс, электронная коммерция, корпоративная информационная система.

Pyvovarov M., Hizhnyak E. The Use of an Electronic Trading Platform for Logistics Industries

Summary of the concept of “e-commerce” and of its direction. An analysis of the development of e-commerce in Ukraine by comparing the levels of activity of electronic trading platforms. Outlined the main purpose and benefits of electronic trading platforms industry.

Described, that one of the most effective tools of marketing activities of companies in the market environment is electronic trading platform, created for business cooperation between the business community on the Internet. The advantages of using electronic platforms are: reducing cycle length transactions; reduce the cost of processing documents; reduction of investments aimed at supporting inventory; reducing the time for goods; reduce inventory; reduce the error rate; reduce postage costs; raising the level of customer service; exclusion of loss of documents; accelerate cash flow; growth in sales; improve the efficiency of inventory turnover; increase profitability; improve partnerships between members of the channel.

In Ukraine there are following types of electronic trading platforms: Independent electronic trading platform, offering to conduct electronic trading on their sites, platforms, while providing some functionality. Intra electronic trading platform. Some companies organize their own electronic trading platform. Corporate sites suitable for a particular company because taking into account all the specifics of its procurement activities, including technical requirements for properties purchased as nomenclatures. As for the independent electronic trading platforms, thanks to the proposed individual system settings, virtually any company can operate on an independent electronic trading platform, not restraining himself at odds functional.

Electronic trading platforms on the Internet – this software and information resources that help participants optimize relationships without engaging with the agent represented by Exchange. Internet provides tremendous opportunities such platforms, providing instant information on any distance at modest additional cost, so the information does not have time to change and become outdated.

E-commerce helps to conduct any form of procurement request proposals for multistage auctions and tenders. The use of e-commerce mechanisms can significantly increase the openness and transparency of the process, reduce the cost of procurement of goods or promote the products of its own production, reduce manpower and time.

Key words: electronic trading platform, an online resource, e-commerce, enterprise information systems.

УДК 330.322.01

Т. В. Пулінадоктор економічних наук, професор
Запорізький національний технічний університет**О. Е. Нарівський**кандидат технічних наук,
заступник генерального директора з наукових питань ПрАТ "Азовський машинобудівний завод"

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Встановлено, що саме об'єднання підприємств на основі кластерного підходу сприяє переходу підприємств кластера на новий якісний рівень ведення бізнесу. Оцінювання факторів впливу макрооточення, мікрооточення та внутрішнього середовища на кластерне утворення запропоновано здійснити за допомогою узагальнювальних показників – коефіцієнтів впливу факторів макросередовища, мікрооточення та внутрішнього середовища на об'єднання підприємств. Результати стратегічного аналізу кластерного об'єднання підприємств є підґрунтям для розроблення стратегії розвитку кластера, яка обирається серед еталонних стратегій розвитку бізнесу.

Ключові слова: кластерне об'єднання підприємств, підприємства харчової промисловості, стратегічний аналіз.

I. Вступ

Забезпечення сталого, ефективного, збалансованого й пропорційного розвитку підприємств харчової промисловості є одним із основних завдань державної економічної політики, реалізація якого є основною умовою не тільки для задоволення потреб внутрішнього ринку в продовольчих товарах, а й за наявності певних можливостей – формування потужного експортного потенціалу. Водночас радикальні трансформації в економіці України зумовлюють необхідність максимального використання всіх резервів підвищення ефективності розвитку підприємств харчової промисловості як на державному, так і регіональному рівнях.

Оцінкою результатів регіональної виробничої діяльності галузей харчової промисловості є рівень співвідношення між обсягом потреб у готовій продукції і можливостями харчової промисловості в їх задоволенні.

Розвитку стратегічного потенціалу харчової промисловості України в контексті переходу на інноваційну модель розвитку присвячено наукові праці Л. В. Дейнеко, Д. Ф. Крисанова, П. М. Купчак [1–3]. Впровадження кластерного підходу в діяльність підприємств харчової промисловості досліджували М. П. Войнаренко, О. М. Петухова, Т. Х. Тогузаєв [4–6]. Але розвиток ринкових відносин в Україні, глобалізація світової економіки й посилення конкурентної боротьби, утворення нових форм інтеграції підприємств, до яких належать і кластерні об'єднання підприємств, виявили цілу низку теоретичних і практичних проблем, що пов'язані з

формуванням, вибором і оцінкою ефективних шляхів розвитку суб'єктів організаційно-економічних відносин.

II. Постановка завдання

Мета статті – вдосконалити методику проведення стратегічного аналізу кластерних об'єднань підприємств у харчовій промисловості.

III. Результати

Ефективність і стабільність функціонування кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості значною мірою зумовлені станом середовища, в якому функціонує кластерне об'єднання підприємств харчової промисловості.

Дослідження й визначення факторів впливу на функціонування кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості як з боку зовнішнього середовища, так і з боку стану складових внутрішнього середовища об'єднання підприємств здійснюється за допомогою його стратегічного аналізу.

Стратегічний аналіз – це комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічне становище підприємства в перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства [7, с. 38].

Для аналізу впливу позитивних і негативних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність господарських систем фахівцями в галузі стратегічного менеджменту розроблено чималу кількість моделей, але універсальної моделі для визначення впливу зовнішнього середовища на діяльність організацій немає. Це зумовлено особливістю ведення бізнесу в кожній окре-

мій галузі, складністю оцінювання впливу окремих факторів з боку зовнішнього середовища, різноманітністю методів досліджень, на яких базуються ті або інші моделі.

Проаналізуємо особливості впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості. Аналіз зовнішнього середовища дає змогу виявити як можливі загрози для ведення бізнесу, так і сприятливі можливості з боку зовнішнього середовища. Ці можливості підприємства кластерного об'єднання обов'язково повинні бути використані. Якщо можливість з боку зовнішнього середовища вчасно не використати, її можуть застосувати конкуренти, і вона перетвориться на загрозу. Результати аналізу зовнішнього середовища дають змогу прогнозувати стан його розвитку та містять інформацію, що потрібна для розроблення стратегії розвитку та конкурентної стратегії як підприємств кластерного об'єднання, так і кластера загалом. Дослідженню зовнішнього середовища присвячено значну кількість як українських, так і зарубіжних наукових праць, серед яких на особливу увагу заслуговують роботи І. І. Бажина [8], О. С. Виханського [9], Т. А. Гайдаренко [10], Т. В. Головки [11], Р. Дафта [12], М. Мескона [13], А. П. Міщенка [14], К. І. Редченко [7], М. Г. Саєнко [15], А. Дж. Стрікланда [16], А. А. Томпсона [16], Л. І. Федулової [17].

Більшість дослідників, розглядаючи зовнішнє середовище, виділяють дві його складові: макрооточення та мікрооточення або зовнішнє середовище прямого впливу та зовнішнє середовище непрямого впливу на організацію [7; 10; 12; 13; 14; 15; 17]. Якщо підприємство працює на ринках багатьох країн світу, дослідження зовнішнього середовища доповнюють аналізом мега- та мезоскладових [7; 8; 9; 13; 14; 15; 17]. При визначенні компонентів як прямого, так і непрямого впливу серед фахівців із стратегічного менеджменту є певні розбіжності, але більшість дослідників до складу макрооточення відносять економічні, політичні, соціальні, культурні, технологічні та міжнародні компоненти [7; 8; 9; 10; 12; 13; 14; 16; 17]. Макрооточення не відразу впливає на діяльність кластерного об'єднання підприємств, але є винятки. Наприклад, з боку економічної компоненти під час економічної кризи можливе стрімке зростання курсу валют, що, в свою чергу, сприяє швидкій зміні як цін, так і умов з боку покупців та постачальників або з боку політичної компоненти, коли ухвалення законів здійснюється заднім числом. Керівництво більшості підприємств та організацій не може вплинути на компоненти макрооточення, але для стабільної роботи та забезпечення конкурентних переваг має швидко адаптуватися до його змін.

При аналізі мікрооточення кластерного об'єднання підприємств деякі науковці досліджують лише такі компоненти, як покупці, конкуренти, постачальники, контролюючі структури [9; 12; 13; 17]. Проте є автори, на думку яких, аналіз мікрооточення складається з аналізу галузі та рівня конкуренції в ній [7; 8; 11; 14; 16].

За результатами досліджень етапів аналізу впливу зовнішнього оточення на кластер [10; 12; 13] запропоновано такі етапи процесу аналізу зовнішнього середовища:

- дослідження, аналіз та ранжування факторів за ступенем впливу на підприємства кластеру з боку компонентів макрооточення, комплексного оцінювання впливу складових макрооточення та прогнозування розвитку складових макрооточення з урахуванням впливу на діяльність підприємств кластерного об'єднання;
- дослідження, аналіз та ранжування факторів за ступенем впливу на підприємства кластеру з боку компонентів мікрооточення, комплексного оцінювання впливу складових макрооточення та прогнозування розвитку складових макрооточення відповідно до впливу на діяльність підприємств кластерного об'єднання.

Серед неформалізованих методів, які застосовують для аналізу бізнес-середовища, найчастіше виділяють PEST-аналіз [10, с. 77; 14, с. 72]. Застосовуючи цей метод, аналізують чотири вищезгадані групи факторів. Метою аналізу є визначення тих факторів бізнес-середовища, які найбільше впливають на організацію, а також прогнозування їх динаміки. Метод застосовують із використанням різних форматів та, зазвичай, двох варіантів, а саме простої чотирипільної матриці та табличної форми.

Для аналізу мікросередовища запропоновано значну кількість методів і моделей. При цьому більшість методів застосовують модель п'яти сил конкуренції, запроповану М. Портером у 1980 р. [18]: конкуренція серед працюючих у галузі фірм, ринкова влада постачальників, ринкова влада покупців, загроза з боку нових учасників або товарів-замінників. Цю модель широко застосовують на практиці, але й часто критикують та удосконалюють.

Аналізуючи загальну ситуацію та конкуренцію в галузі, використовують низку прийомів, які уможливають визначення основних економічних характеристик галузі, основних рушійних сил галузі, характер і рівень конкурентної боротьби та перспективи розвитку тощо. Це дає можливість розробки стратегії розвитку кластера, яка відповідає загальній ситуації в галузі.

Деякі дослідники [9; 13] пропонують здійснювати аналіз стану організації за такими елементами: споживачі, постачальники й конкуренти.

Внутрішнє середовище є частиною середовища об'єкта всередині організації (у нашому випадку об'єднання підприємств) і контролюється ним. Воно має декілька складових, кожна з яких включає набір ключових процесів і елементів, які в сукупності визначають потенціал кластера. Потенціал об'єднання підприємств є комплексом його можливостей і досягнень, що забезпечує конкурентні переваги на ринку.

За результатами досліджень підходів до аналізу внутрішнього середовища, деякими авторами запропоновано оцінювати конкурентний стан або конкурентну позицію організації за набором характеристик, а далі за таким набором порівнювати її з конкурентами. Іншими дослідниками запропоновано досліджувати ланцюжок цінностей організації. Але кожен підхід до комплексного оцінювання безпосереднього оточення містить такі складові: персонал; організація; виробництво; маркетинг; культура; фінанси.

При складанні профілю середовища експертним шляхом оцінюють відносну значущість для підприємства кожного окремого фактора середовища [9]. Вибір здійснюється колективом експертів, до складу залучають фахівців підприємств кластера.

Формування експертної комісії є відповідальним рішенням керівництва кластера. При цьому кількість загальноухвалюваних колегіальних рішень залежить від їх типу. Так, до попереднього обговорення будь-якої проблеми кластерного об'єднання підприємств варто залучати обмежену кількість учасників, але для визначення напрямів розвитку кластерів можна залучити ширше коло учасників. Однак занадто велика кількість учасників обговорення проблем кластера ускладнює ухвалення рішень. Водночас зростають затрати на обробку й аналіз результатів обговорення та можливе експертне оцінювання.

Колегіальна експертиза має низку переваг, а саме: мінімізується ухвалення хибних рішень, збільшується зацікавленість експертів до про-

блем, що розв'язуються, збільшується об'єм інформації про проблему, що обговорюється. При цьому кожен експерт особисто розуміє значущість кожного фактора, що впливає на об'єкт обговорення. Однак останнє часто є проблемою при ухваленні рішень у разі суттєвих розбіжностей між експертами.

Найчастіше застосовують два типи процедур щодо узгодження розбіжностей, а саме:

- процедура, що передбачає особисті контакти між експертами;
- ітеративна процедура без особистих контактів експертів, що застосовує контрольований зворотній зв'язок.

Слід відмітити, що недоліком процедури, яка передбачає особисті контакти, є лідерство деяких експертів. Це уможлиблює перехід дискусії в полеміку між цими експертами.

Ітеративна процедура не має цього недоліку, але узгодження рішень реалізується у часі ітерацій. Враховуючи вищезазначене, можна застосовувати ітеративну процедуру без особистих контактів експертів, але з контрольованим зворотним зв'язком.

Кожний із факторів у перетині всіх трьох середовищ експерти оцінюють за показниками:

а) значущість для галузі (А): велика – 3; середня – 2; низька – 1;

б) вплив на підприємство: відчутний – 3; середній – 2; низький – 1; відсутній – (-);

в) ступінь значущості фактора для підприємства ($A \cdot B$) – це добуток експертних оцінок, який і є інтегральною оцінкою рівня значущості кожного фактора для цього підприємства.

Оцінювання факторів впливу макрооточення, мікрооточення та внутрішнього середовища запропоновано здійснити за допомогою узагальнювальних показників – коефіцієнтів впливу факторів макрооточення C_{MAC} , мікрооточення C_{MIC} та внутрішнього середовища $C_{ВН}$ на об'єднання підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок коефіцієнтів впливу факторів макрооточення, мікрооточення та внутрішнього середовища на кластерні об'єднання підприємств харчової промисловості

Для макросередовища (мікросередовища)	Для внутрішнього середовища
$C_{MAC(MIC)} = \frac{\pm A_1 B_1 \pm A_2 B_2 \pm \dots \pm A_n B_n}{[\max A_i B_i] \cdot n} = \frac{\sum_{i=1}^n (\pm A_i B_i)}{[\max A_i B_i] \cdot n}$	$C_{ВН} = \frac{\pm A_1 B_1 \pm A_2 B_2 \pm \dots \pm A_n B_n}{[\max A_i B_i] \cdot n} = \frac{\sum_{i=1}^n (\pm A_i B_i)}{[\max A_i B_i] \cdot n}$
$C_{MAC(MIC)}$ – коефіцієнт впливу факторів макросередовища (мікросередовища); $C_{ВН}$ – коефіцієнт впливу факторів внутрішнього середовища; A – експертна оцінка значущості фактора для галузі; B – експертна оцінка впливу фактора на кластерне об'єднання; n – кількість факторів впливу	
Якщо значення $C_{MAC(MIC)}$ додатне: від 0 до 0,35 – нейтральний вплив; від 0,35 до 0,50 – сприятливий вплив; від 0,50 до 1,00 – позитивний вплив. Якщо значення $C_{MAC(MIC)}$ від'ємне: від 0 до 0,35 – негативний вплив; від 0,35 до 0,50 – загрозовий вплив; від 0,50 до 1,00 – знищувальний вплив	Значення $C_{MAC(MIC)}$: від 0 до 0,50 – слабка позиція; від 0,50 до 0,75 – середня позиція; від 0,75 до 1,00 – сильна позиція

За результатами оцінювання впливу макросередовища на розвиток потенційного кластера в хлібопекарській підгалузі Запорізького регіону визначено значення коефіцієнта впливу факторів макросередовища – 0,25; коефіцієнта впливу факторів мікросередовища – 0,21; коефіцієнта впливу факторів внутрішнього середовища – 0,25. За результатами оцінювання впливу макросередовища на розвиток потенційного кластера в молочній підгалузі Запорізького регіону значення коефіцієнта впливу факторів макросередовища – 0,26; коефіцієнта впливу факторів мікросередовища – 0,19; коефіцієнта впливу стану факторів внутрішнього середовища – 0,24. Це свідчить про невикористання значної кількості можливостей з боку зовнішнього оточення підприємствами потенційних кластерів молочної та хлібопекарської підгалузей харчової промисловості, відсутність маркетингових досліджень на підприємствах цих підгалузей. Низькі показники оцінювання внутрішнього стану потенційного кластеру підприємств молочної та хлібопекарської підгалузей харчової промисловості зумовлено відсутністю стратегічного управління діяльністю підприємств, що підтверджує відсутність об'єднаних стратегій розвитку, конкурентних стратегій та маркетингових стратегій.

Серед методів комплексного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища найбільш відомі та поширені методи SWOT-аналіз, SPACE-аналіз, складання профілю середовища.

Метод SPACE [10] дає змогу зробити ідентифікацію, вибір репрезентативної підмножини характеристик діяльності підприємства, впорядкувати їх за рівнем значущості для прийняття рішень. Аналіз проводять за чотирма характеристиками: фінансовий

стан підприємства; конкурентна перевага підприємства; привабливість галузі; стабільність середовища.

SWOT-аналіз спрямований на виявлення загроз і можливостей, що можуть виникнути в зовнішньому середовищі щодо організації, сильних і слабких її боків. Т. А. Гайдаренко [10, с. 90] та К. І. Редченко [7, с. 133] виділяють якісні та кількісні методики проведення SWOT-аналізу. Якісні передбачають вибір експертами показників, але не вказують на їх рівень значущості. Кількісні методики SWOT-аналізу дають змогу оцінити значущість і силу впливу фактора на підприємство.

Слід зазначити, що SWOT-аналіз не містить достатньої інформації для прийняття управлінських рішень. Це лише спосіб групування великої кількості релевантних відносно організації факторів та наслідків їх дії, зіставлення яких потребує подальшого детального аналізу. Одним з найпоширеніших методів такого зіставлення є SPACE-аналіз, зосереджений на визначенні стратегічної позиції підприємства на основі двох груп факторів: внутрішнього стану організації та її зовнішнього середовища.

Комплексний аналіз зовнішнього середовища дає змогу виявити можливості, які об'єднання підприємств має використовувати для зміцнення своїх позицій на ринку, а також ті проблемні ситуації, які можуть погіршити ринкову позицію. Аналіз внутрішнього середовища дає змогу визначити сильні й слабкі сторони об'єднання підприємств, які необхідно використовувати для реалізації можливостей у конкурентній боротьбі, і недоліки, які необхідно усувати, оскільки вони погіршують стан об'єднання підприємств [9].

Запропоновано коефіцієнти рівня впливу полів матриці SWOT-аналізу на діяльність кластерних об'єднань підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Методика розрахунку коефіцієнтів впливу полів матриці SWOT-аналізу на діяльність кластерних об'єднань підприємств

	Можливості (O)	Загрози (T)
Сильні сторони (S)	$C_{SO} = \frac{\sum_{i=1}^m (\pm D_{SO})}{18m}$	$C_{ST} = \frac{\sum_{i=1}^m (\pm D_{ST})}{18m}$
Слабкі сторони (W)	$C_{WO} = \frac{\sum_{i=1}^m (\pm D_{WO})}{18m}$	$C_{WT} = \frac{\sum_{i=1}^m (\pm D_{WT})}{18m}$
<i>D</i> – оцінка комірки матриці; <i>m</i> – кількість комірок одного поля матриці. Значення коефіцієнта рівня впливу додатне: від 0 до 0,35 – незначний вплив, від 0,35 до 0,60 – середній рівень впливу, від 0,60 до 1,00 – значний вплив. Значення коефіцієнта рівня впливу від'ємне: від 0 до 0,35 – негативний вплив, від 0,35 до 0,60 – загрозовий вплив, від 0,60 до 1,00 – знищувальний вплив		

Рівні впливу поля SO матриці SWOT-аналізу на кластерне об'єднання молочної підга-

лузі – 0,73 (хлібопекарської – 0,74). Це свідчить про значний рівень впливу цього квадра-

нта на об'єднання підприємств. Рівні впливу поля ST матриці SWOT-аналізу на кластерне об'єднання молочної підгалузі – 0,34, (хлібопекарської – 0,36), це свідчить про середній рівень впливу цього квадранта на об'єднання підприємств. Рівні впливу поля WO матриці SWOT-аналізу на кластерне об'єднання молочної підгалузі – 0,09 (хлібопекарської – 0,10), це підтверджує незначний вплив цього квадранта на об'єднання підприємств.

Втім рівні впливу поля WT на кластерне об'єднання молочної підгалузі (-0,39), хлібопекарської (-0,37) мають від'ємні значення та свідчать про загрозливий вплив цього квадранта на об'єднання підприємств молочної та хлібопекарської підгалузей харчової промисловості.

Результати проведеного дослідження за методом SWOT-аналізу враховано при розробленні стратегій розвитку кластерних об'єднань харчової промисловості.

Таким чином, комплексний аналіз зовнішнього й внутрішнього середовища є підґрунтям для розроблення стратегії поведінки в навколишньому конкурентному середовищі.

О. С. Виханський у відомій науковій роботі "Стратегічне управління" пропонує такі еталонні стратегії розвитку бізнесу:

- стратегії концентрованого зростання, пов'язані зі зміню продукту і (або) ринку;
- стратегії інтегрованого зростання, пов'язані з розширенням організації шляхом додавання нових структур;
- стратегії диверсифікованого зростання рекомендовані в ситуаціях, коли організація надалі не може розвиватися на цьому ринку з цим продуктом у межах цієї галузі;
- стратегії скорочення, використовувані в ситуаціях, коли організація припиняє свою діяльність, перебудовує межі ведення бізнесу або підвищує ефективність [9].

Стратегія розглядається як зразок, до якого прагне наблизитися кластерне об'єднання. Найчастіше за зразок беруть найефективніший кластер, аналізують його позитивні сторони діяльності й намагаються скористатися його досвідом.

Результати проведеного дослідження за методом SWOT-аналізу враховано при розробленні стратегій розвитку кластерних об'єднань молочної та хлібопекарської підгалузей харчової промисловості. Для кластерів молочної та хлібопекарської підгалузей обрано однакові стратегії, а саме: стратегії горизонтальної диверсифікації; стратегії посилення позицій на ринку та стратегії розвитку ринку. Стратегія посилення позицій на ринку вимагає значних маркетингових зусиль у сфері управління асортиментом, реклами, ціноутворення та якісного обслуговування споживачів.

IV. Висновки

За результатами досліджень встановлено, що розвиток підприємств харчової промисловості на основі кластерного підходу є необхідною умовою досягнення довготривалих конкурентних переваг і, відповідно, ефективного функціонування у довгостроковій перспективі.

Запропоновано комплексно досліджувати фактори впливу внутрішнього та зовнішнього середовища на стан розвитку підприємств кластерного об'єднання та провести їх оцінювання шляхом складання профілю середовища для визначення стратегії розвитку кластерного об'єднання харчової промисловості.

Запропоновано фактори впливу макросередовища, мікросередовища та внутрішнього середовища на кластерне об'єднання оцінювати за коефіцієнтами впливу факторів макросередовища, мікросередовища та внутрішнього середовища на об'єднання підприємств.

Список використаної літератури

1. Дейнеко Л. В. Розвиток стратегічного потенціалу харчової промисловості України / Л. В. Дейнеко, П. М. Купчак // Харчова і переробна промисловість. – 2009. – № 6 (358). – С. 5–9.
2. Крисанов Д. Ф. Трансформації в харчових галузях та їх інноваційно-технологічна модернізація / Д. Ф. Крисанов, К. О. Бужимська // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 113–121.
3. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів : монографія / за ред. д.е.н., проф. Л. В. Дейнеко / П. М. Купчак. – Київ : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.
4. Кластери в економіці України : монографія / за наук. ред. докт. екон. наук., проф. М. П. Войнаренка. – Хмельницький : ХНУ, ФОП Мельник А. А., 2014. – 1100 с.
5. Петухова О. М. Кластеризація як можливість реалізації інноваційних стратегій : монографія / О. М. Петухова; НУХТ. – Київ : НУХТ, 2012. – 263 с.
6. Тогузаев Т. Х. Кластерный подход к стратегическому развитию предприятий пищевой промышленности / Т. Х. Тогузаев // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2009. – № 2. – С. 56–63.
7. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посібник / К. І. Редченко. – 2-ге вид., доп. – Львів : Новий Світ-2000 : Альтаір-2002, 2003. – 272 с.
8. Бажин И. И. Управление изменениями : компакт-учебник / И. И. Бажин. – Харьков : Консул, 2006. – 384 с.
9. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Гардарики, 2002. – 296 с.

10. Гайдаренко Т. А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика / Т. А. Гайдаренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Эксмо, 2006. – 496 с.
11. Головкин Т. В. Стратегічний аналіз : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Т. В. Головкин, С. В. Сагова ; за ред. д-ра екон. наук, проф. М. В. Кужельного. – Київ : КНЕУ, 2002. – 198 с.
12. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт ; пер с англ. – Санкт-Петербург : Питер, 2006. – 864 с.
13. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – Москва : Дело, 1993. – 702 с.
14. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посіб. [Електронний ресурс] / А. П. Міщенко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/00000000/marketing/strategichne_upravlinnya_-_mischenko_ap.
15. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : підручник / М. Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка. – 2006. – 390 с.
16. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учеб. для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – Москва : Банки и биржи : ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
17. Федулова Л. І. Менеджмент організацій [Електронний ресурс] / Л. І. Федулова. – Львів, 2002. – 196 с. – Режим доступу: http://libfree.com/print:page,1,128994688-menedzhmentmenedzhment_organizatsiy_fedulova_l_i.html.
18. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ.] – Москва : Международные отношения, 1993. – 896 с.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2014.

Пулина Т. В., Наривский А. Э. Совершенствование методики проведения стратегического анализа кластерных объединений

Установлено, что именно объединение предприятий на основе кластерного подхода способствует переходу предприятий кластера на новый качественный уровень ведения бизнеса. Оценку влияния факторов макроокружения, микроокружения и внутренней среды на кластерное объединение предприятий предложено проводить с помощью обобщающих показателей – коэффициентов влияния факторов макросреды, микроокружения и внутренней среды на объединение предприятий. Результаты стратегического анализа являются базой для разработки стратегии развития кластера, которая выбирается среди эталонных стратегий развития бизнеса.

Ключевые слова: кластерное объединение предприятий, предприятия пищевой промышленности, стратегический анализ.

Pulina T., Narivsky A. Improvement of a Technique of Carrying Out the Strategic Analysis of Cluster Associations

The article states that it is the amalgamation of food enterprises on the basis of cluster approach that urges to overcome the boundaries between science and production and results in moving the cluster enterprises to a new quality level of doing business in accordance to the law of dialectics about transition from quantity to quality, ensuring working stability and compatibility in the short and long run.

It is found out that efficiency and stability of cluster formations functioning in the field of food industry are influenced significantly by the conditions of the environment where food enterprises exist.

The factors of influence on cluster formations functioning in the field of food industry by both the external environment and the conditions of internal environment components at the amalgamation of enterprises are analyzed and defined with the help of strategic analysis.

The process of strategic analysis of external and internal environments is considered as consisting of a number of successive stages: investigation, analysis and ranking of factors by the degree of influence on the cluster enterprises from the point of external and internal environments components; comprehensive estimation of external and internal environments influence and prediction of external and internal environments development on the account of their influence on the activities of the amalgamation of cluster enterprises.

The estimation of factors of macro-, micro- and internal environments influence is suggested to be conducted with the help of generalizing indexes – the coefficient of factors of macro-, micro- and internal environments influence on the amalgamation of enterprises.

The comprehensive analysis of external and internal environments by the SWOT analysis method allows determining the possibilities which the amalgamation of enterprises has to apply in order to strengthen its positions in the market as well as the problematic situations which may worsen the market position. The analysis of internal environment allows determining strong and weak points of the amalgamation of enterprises which should be applied to put the possibilities of competitive struggle into action.

The results of the comprehensive analysis of external and internal environments by the SWOT analysis method are the basis of developing the behavioral strategy of cluster formations functioning in the field of food industry in the surrounding competitive environment chosen among the reference strategies of business development.

Key words: cluster merger of the enterprises, enterprises of the food industry, strategic analysis.

УДК 338.2

А. Г. Семенов

доктор економічних наук, професор, академік АЕНУ

О. В. Ярошевська

кандидат економічних наук

Г. А. Семенова

Класичний приватний університет

МЕТОДИ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ ДЛЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

Розглянуто метод розробки бізнес-плану для ПАТ “Дніпроспецсталь”. Висвітлено методи розрахунку основних планових показників і дані, прогнозовані до 2018 р. Наведено показник еластичності попиту до ціни ринку України за 2009–2013 рр.

Ключові слова: методи, бізнес-план, акціонерне товариство, планові показники, прогнозований план.

I. Вступ

Практична реалізація будь-якого комерційного проекту значно ускладнюється, чи навіть стає неможливою, без попередньо розробленого бізнес-плану. Цей письмовий документ є не лише важелем управління підприємством, а й засобом необхідного зовнішнього фінансування для започаткування нового або поліпшення діючого бізнесу. Бізнес-план – це документ, який детально описує всі аспекти запланованої вами діяльності, докладно аналізує проблеми, які можуть виникнути в ході реалізації запланованої ідеї, та можливі шляхи їх вирішення.

З вихідними даними можливо перейти до розробки бізнес-плану. В основу бізнес-плану потрібно покласти такі принципи й обмеження:

1. Бізнес-план має бути укрупнений, що є сигналом для дій керівництва підприємства, але не конкретною рекомендацією щодо дій [1].

2. Використаний обсяг інформації, хоча й великий, не має внутрішньої інформації за досліджуванним підприємством – це є недоліком і доводиться робити припущення щодо розробки бізнес-плану.

3. В межах розробки бізнес-плану запускається програма щодо модернізації підприємства та залучення додаткового інвестування в основні фонди.

II. Постановка завдання

Метою статті є висвітлення особливостей розробки бізнес-плану для акціонерного товариства.

III. Результати

Спочатку розберемо структуру майбутнього бізнес-плану з модернізації, цілі, завдання та масштабність бізнес-плану.

Структура розроблювального нами бізнес-плану така:

Розділ 1. Призначення і мета проекту.

Розділ 2. Масштаб і сфера діяльності фірми.

Розділ 3. Завдання фірми.

Розділ 4. Стратегії фірми.

Розділ 5. Галузь.

Розділ 6. Маркетинг-план.

Розділ 7. Фінансовий план.

Основна ціль проекту: зберегти та збільшити обсяги виробництва відповідно до зміни кон'юнктури зовнішніх ринків.

ПАТ “Дніпроспецсталь” вироблятиме незмінний асортимент продукції. Продукція підприємства: сталь конструкційна левова, сталь інструментальна, сталь нержавіюча безнікелева, сталь жаростійка.

Відповідно до цілей, масштабу і сфер діяльності підприємство ставить перед собою такі завдання: збільшити об'єми виробництва, зберегти й досягнути лідируючі позиції фірми в галузі на ринку конкурентів за рахунок зміни економічної політики фірми.

Коли сформульовані мета, масштаб, сфера діяльності та завдання, повинні бути отримані відповіді на запитання стратегії фірми, щоб допомогти їй досягти вирішення поставлених завдань.

Стратегії фірми – “надавати споживачам високоякісну сталь на внутрішньому та зовнішньому ринках за справедливими цінами, які завжди нижчі за ціни конкурентів галузі” [2].

Аналіз галузі – це специфічний розділ бізнес-плану, якому приділялось чимало часу. В межах розробки бізнес-плану для ПАТ “Дніпроспецсталь” ми використовуємо вже підготовлені дані. Хоча зазначимо, що оцінювання ринку проводилося за 19 під-

приємствами в Україні з 33 первісних інтегрованих чинників та 30 вторинних інтегрованих факторів. Було виведено “ідеальне” підприємство на ринку виробництва сталі. Розрахунок здійснювався за допомогою розрахунку регресивного рівняння (табл. 1).

Розрахунок середньогалузових показників здійснювався в такій залежності:

$$\text{Активи} = f(\text{Дохід}). \quad (1)$$

За цією функцією здійснено розрахунки за ПАТ “Дніпроспецсталь” та сформовано матрицю усієї галузі [3]. Результати подано у табл. 2.

Таблиця 1

Розрахунок регресивного рівняння

Крок 01	$X'X$
Крок 02	$X'Y$
Крок 03	$(X'X)^{-1}$
Крок 04	$B=1/X \times Y = (X'X)^{-1} X'Y$
Контроль	$B=Y/X$
Еггог	$B-B_1$

Таблиця 2

Середньогалузові показники

	Середньогалузова $Y=f(x)$	ПАТ “Дніпроспецсталь” (за 2013 р.)	ПАТ “Дніпроспецсталь” (середні показники за 2007–2013 рр.)
Загальна собівартість	0,871	0,948	0,907
Собівартість	0,817	0,903	0,854
Відсотки до сплати	0,096	0,04	0,083
Комерційно-управлінські витрати	0,054	0,045	0,053
Прибуток	0,33	0,012	0,01
Податок на прибуток	0,008	0,011	0,009
Чистий прибуток	0,025	0,001	0,001
Матеріальні витрати	0,683	0,829	0,779
Витрати на оплату праці	0,085	0,061	0,07
Відрахування на соціальні потреби	0,02	0,023	0,026
Амортизація	0,023	0,008	0,016
Інші витрати	0,047	0,056	0,069
Зміна залишків	-0,004	0,029	0,044
Грошові кошти	0,034	0,059	0,114
Дебіторська заборгованість	0,335	0,102	0,132
Запаси	0,102	0,119	0,15
Оборотні кошти	0,471	0,281	0,396
Основні засоби	0,274	0,062	0,112
Інші основні засоби	0,132	0,044	0,063
Інвестиції	0,072	0,012	0,035
Несуттєві основні фонди	0,06	0,032	0,025
Необоротні активи	0,406	0,106	0,175
Активи	0,877	0,387	0,571
Будинки, споруди та передаточні засоби	0,118	0,035	0,06
Машини та обладнання	0,12	0,023	0,042
Транспортні засоби	0,03	0,002	0,004
Виробничий та господарчий інвентар	0,005	0,003	0,006
Кредиторська заборгованість	0,202	0,158	0,138
Зарплата та податки	0,013	0,008	0,012
Короткострокові зобов'язання	0,215	0,166	0,151
Довгострокові зобов'язання	0,156	0,176	0,322
Капітал і резерви	0,506	0,045	0,098

Виходячи з даних табл. 2, можливо зробити висновок, що при використанні середньоеталонних моделей можливе зниження собівартості на 0,076% порівняно з конкурентами.

Один із способів визначення потенціалу ринку – це порівняння тенденцій за провідними країнами світу і країнами, в яких ми працюємо чи будемо працювати. Загалом на зміну кон'юнктуру ринку впливає три фактори: ціна, обсяг виробництва, потреба в товарі. Для аналізу використаємо статистичні бази даних World Steel Association (<http://www.worldsteel.org/>), а щодо динаміки ціни

на міжнародній біржі металу World Exchange Metal (<http://www.lme.com/>).

Спочатку розпочнемо з аналізу виробництва сталі у світі та подано статистичні дані у вигляді табл. 3.

Вихідних даних (табл. 3) не достатньо, тому виникає необхідність в аналізі даних за поточний рік для об'єктивності подачі інформації. Дані взято з WSA та подано помісячно, але немає даних за останні місяці, оскільки вони є у 2012 р. На основі цих даних і буде будуватись укрупнений бізнес-план. Наведемо дані в табл. 4.

Таблиця 3

Статистичні дані з виробництва сталі за 2011 р. за даними WSA*

Name cauntre	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Des	Total	%
European Union (27)	14 744	14 627	16 301	15 705	16 199	15 605	14 964	12 730	14 666	15 193	14 193	12 541	177 431	11,91
Other Union	3 040	2 745	3 055	3 038	3 164	3 060	3 070	3 037	3 214	3 325	3 084	3 345	37 181	2,50
Belorussia	223	196	228	225	229	218	225	211	221	230	191	216	2 614	0,18
Kazakhstan	414	374	442	399	426	412	424	381	361	363	376	328	4 699	0,32
Moldova	0	0	0	0	0	48	58	43	63	38	33	30	313	0,02
Russia	5 927	5 552	6 014	5 694	5 792	5 762	5 696	5 684	5 416	5 752	5 567	5 886	68 743	4,61
Ukraine	2 918	2 722	3 154	3 063	3 068	2 776	2 811	3 079	2 954	3 059	2 923	2 804	35 332	2,37
Uzbekistan	58	57	62	66	68	67	64	65	66	53	54	54	733	0,05
C.I.S (6)	9 541	8 902	9 900	9 447	9 584	9 282	9 278	9 463	9 081	9 495	9 144	9 318	112 434	7,55
United States	7 191	6 690	7 368	7 051	7 141	7 246	7 368	7 438	7 233	7 156	7 032	7 334	86 247	5,79
North America	9 859	9 100	10 243	9 877	10 007	9 925	10 093	10 131	9 910	9 893	9 745	10 134	118 927	7,98
South America	3 746	3 760	4 223	4 176	4 435	4 129	4 269	4 143	3 900	3 959	3 814	3 795	48 357	3,25
Africa	1 234	1 048	1 193	1 100	1 193	1 191	1 207	1 200	1 103	1 206	1 090	1 202	13 966	0,94
Middle East	1 802	1 730	1 723	1 726	1 711	1 665	1 587	1 677	1 661	1 681	1 641	1 718	20 325	1,36
China	59 871	54 307	59 416	59 032	60 245	59 932	59 300	58 752	56 700	54 673	49 883	52 164	683 265	45,85
India	6 145	5 734	6 124	5 731	5 942	5 960	6 160	6 160	5 950	6 150	6 000	6 150	72 200	4,85
Japan	9 655	8 936	9 113	8 433	9 049	8 886	9 152	8 909	8 889	9 478	8 697	8 397	107 595	7,22
South Korea	5 664	5 063	5 834	5 887	5 856	5 665	5 660	5 519	5 503	6 087	5 783	5 950	68 471	4,60
Taiwan, China	2 026	1 790	2 007	1 834	1 948	1 803	1 905	1 911	1 738	1 920	1 860	1 920	22 660	1,52
Asia	83 361	75 830	82 494	80 916	83 040	82 246	82 177	81 251	78 780	78 308	72 223	74 581	954 190	64,04

*Джерело: <http://www.worldsteel.org/statistics-archive/2011-steel-production.html>.

Таблиця 4

Виробництво сталі за січень–жовтень 2012 р. за даними WSA*

Name cauntre	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct
European Union (27)	14 148	14 171	15 739	14 949	15 406	14 715	14 249	12 058	14 288	14 224
Other Union	3 334	2 899	3 335	3 081	3 282	3 151	3 264	3 176	3 187	2 996
Belorussia	215	197	234	235	231	225	232	232	225	235
Kazakhstan	319	295	379	371	272	317	350	345	335	345
Moldova	0	0	54	54	0	47	33	29	30	30
Russia	6 049	5 857	6 181	5 844	6 072	5 743	5 889	5 909	6 234	6 440
Ukraine	2 873	2 513	2 955	3 000	2 965	2 840	2 600	2 671	2 708	2 800
Uzbekistan	47	56	62	66	75	72	68	64	65	65
C.I.S (6)	9 503	8 918	9 865	9 570	9 615	9 243	9 172	9 250	9 597	9 915
United States	7 707	7 544	7 961	7 829	7 913	7 239	7 325	7 622	6 809	6 918
North America	10 451	10 191	10 852	10 684	10 772	9 780	10 014	10 380	9 565	9 763
South America	3 730	3 780	4 302	4 075	3 972	3 835	3 939	3 840	3 854	4 183
Africa / Middle East	2 909	2 874	2 920	2 959	2 965	2 883	2 610	2 789	2 803	2 834
China	56 733	55 883	61 581	60 575	61 234	60 213	61 693	58 703	57 946	59 096
India	6 357	6 039	6 253	6 360	6 593	6 375	6 359	6 487	6 299	6 510
Japan	8 630	8 612	9 324	9 077	9 224	9 198	9 251	9 207	8 802	8 841
South Korea	5 774	5 439	6 095	5 915	6 032	5 764	5 907	5 632	5 602	5 790
Taiwan, China	1 679	1 714	1 855	1 783	1 804	1 781	1 761	1 730	1 440	1 490
Asia	79 173	77 688	85 108	83 710	84 887	83 330	84 971	81 758	80 088	81 727
Oceania	490	454	463	485	477	485	494	519	511	504
Total countries 62	123 738	120 976	132 584	129 512	131 376	127 422	128 713	123 771	123 893	126 145

*Джерело: <http://www.worldsteel.org/statistics/crude-steel-production.html>.

Оскільки нас цікавить тільки розвиток українських підприємств, то для висновків цих таблиць буде достатньо. Згідно з даними таблиць спостерігається падіння виробництва сталі українських товаровиробників за 2012 р. порівняно з 2011 р.

Проаналізуємо наступний фактор: “ціну”. Для цього звернемося до статистичних даних міжнародної біржі металу та роздивимося такий графік ціни на сталь на Лондонській біржі металів (London Metal Exchange, LME), дол./т (рис. 1).

Після розгляду графіка ціни можливо зробити висновок, що підприємство ПАТ “Дніпрспецсталь” показало такий суттєвий результат за 2010–2011 рр. і зростання доходу завдяки росту ціни на метал, а це означає, що більшість доходів підприємства становить експорт сталі. Крім того потрібно зазначити суттєвий спад виробництва та доходів ПАТ “Дніпрспецсталь” у 2012 р. через зниження ціни на метал.

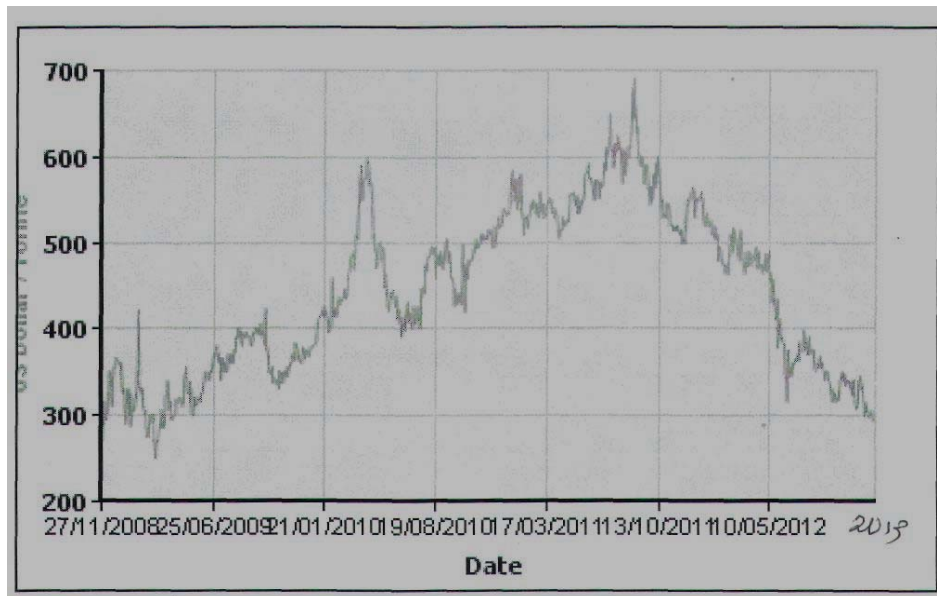


Рис. 1. Динаміка ціни на сталь за 2008–2013 рр.

Також можливо впевнено, вивчивши графік ціни, сказати, що ринок сталі досяг “дна”, тобто на 2013–2014 рр. очікувані спекуляції на ринку. В межах такої ситуації для збереження обсягів виробництва керівництву ПАТ “Дніпрспецсталь” потрібно утриматись від нарощування обсягів виробництва найближчі 2 роки. Крім того, зі спадом обсягів збуту на зовнішніх ринках виникає потреба оцінити обсяги внутрішнього ринку України та інші динамічно розвинуті ринки. У разі неспроможності продажу товару на експорт є можливість сконцентрувати обсяг продажу на внутрішній ринок.

За даними WSA споживання сталі в Україні у 2012 р. впало на 2% (до 6,2 млн т), а в

2013 р. не перевищує 6,7 млн т. У ПАТ “Дніпрспецсталь” загальний обсяг виробництва сталі та прокату становить за 2011 р. 700 тис. т, а за 2012 р. – близько 600 тис. т, тобто незначна частка серед усіх виробників сталі на Україні. Тому у ПАТ “Дніпрспецсталь” також є можливість переорієнтування ринків збуту України при збереженні обсягів виробництва.

Можемо подати ціни й обсяг виробництва у відсотковому співвідношенні в таблиці, а також розробити перспективи розвитку ціни та обсягів виробництва на заплановані роки (табл. 5).

Таблиця 5

Прогнозований план розвитку підприємства, %

Назва	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Ціна (LME)	100	110	90	70	70	70	70	70	70
Обсяг виробництва	100	127	107	107	107	133	159	184	210
Оцінка обсягу доходу в відповідно до ціни та обсягу виробництва	100	140	96	75	75	93	111	129	147
Зростання порівняно з минулим роком	100	140	69	78	100	124	119	116	114

Ціну на метал, на жаль, спрогнозувати неможливо, тому у плановий період ціну враховують сталою і беруть дещо заниженою ніж зараз. Також на ціну в майбутньому періоді буде впливати переорієнтація ринку збуту, якщо буде прийняте подібне рішення, відповідно до цього буде зміна обсягів реалізації в бік збільшення. На період 2013–2014 рр. потрібно утриматись від нарощування виробництва. Подібна помилка керівництва заводу була допущена у 2009–2011 рр., тому 2012 р. закінчився зниженням виробництва та доходу для підприємства, оскільки помилковою була обрана стратегія роботи підприємства на цей період.

Крім того, в межах маркетингової стратегії потрібно оцінити й розробити заходи щодо ринків збуту – оцінити потенціал внутрішнього ринку. Потенціал ринку оцінюють за ринковим законом “попиту та пропозиції”. Якщо вище зазначено, що нарощування обсягів виробництва не буде і продукція буде продаватись на внутрішній ринок, то потрібно оцінити динаміку зростання або зниження ціни та вплив ціни на попит продукції на ринку. Для цього використовують коефіцієнт дугової еластичності:

$$Q = f(P), \quad (2)$$

де Q – обсяг попиту на цей товар;

P – ціна товару на ринку.

Отже, є можливість зобразити внутрішні загальні ціни на металопродукцію та попит на продукцію, та розрахувати еластичність за 2009–2012 рр. (дані про внутрішні ціни

отримані з аналітики щодо обсягів попиту з WSA).

Виходячи з табл. 6, побудуємо графік еластичності попиту за ціною на внутрішньому ринку за 2009–2012 рр. (рис. 2).

Таблиця 6

Статистичні дані обсягу попиту на ринку України за даними WSA

	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Обсяг попиту, млн т	4379	6244	6327	6200	6700

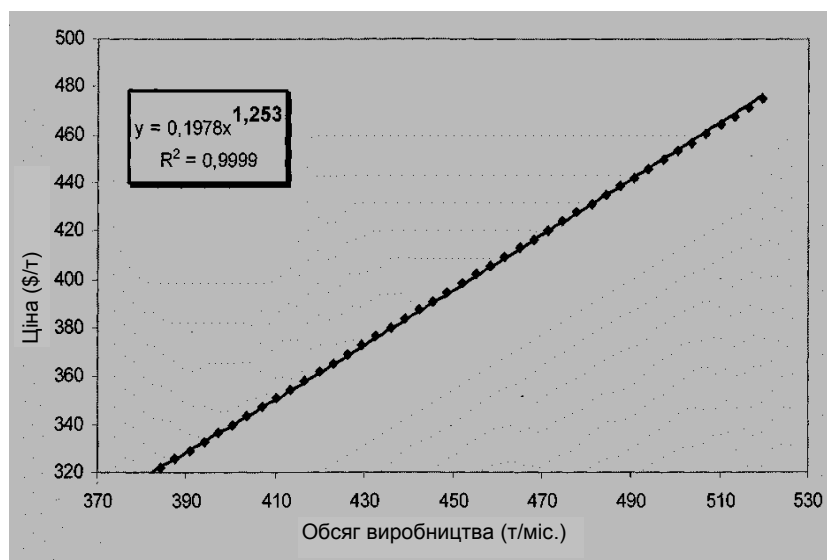


Рис. 2. Еластичність попиту за ціною ринку України за 2009–2012 рр.

З побудованого графіка можливо зробити висновок, що при падінні ціни на товар у 1% частка продукції на ринку збільшується у 1,25%. Розрахуємо величину еластичності попиту за ціною на внутрішньому ринку на 2013 р., враховуючи, що сукупний попит ринку зростає з 6200 т за рік до 6700 т (рис. 3).

Враховуючи зростання попиту на продукцію, можливо передбачити, що зростання чи падіння ціни призведе до зростання част-

ки продукції на ринку на 1,28%, але все ж таки у розрахунках беруть занижені показники для спрощення математичних дій.

Оскільки обсяги виробництва зростати не будуть, то візьмемо їх за 100% або 1. Враховуючи ці допущення оцінимо вплив ціни на продукцію на національному ринку виробників відповідно до факторів “собівартість”, “прибуток” та “дохід” (рис. 4).

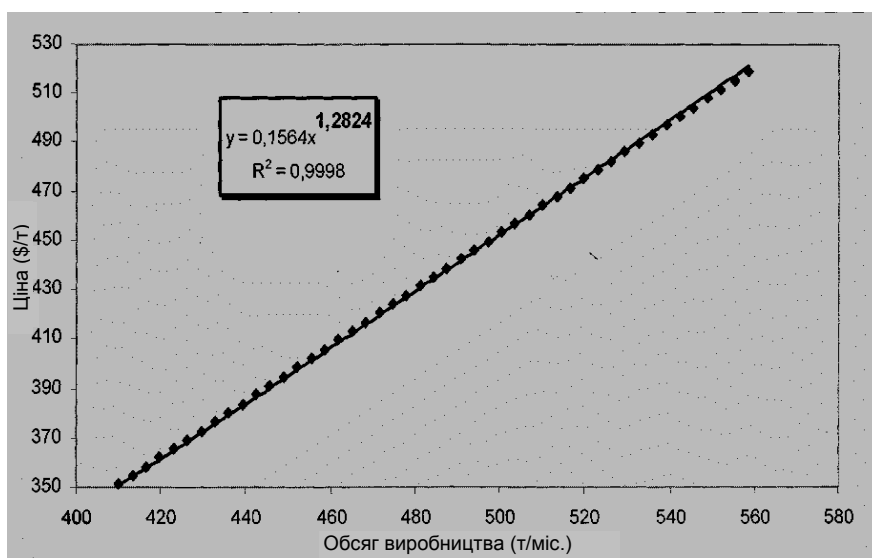


Рис. 3. Еластичність попиту за ціною ринку України 2013 р.

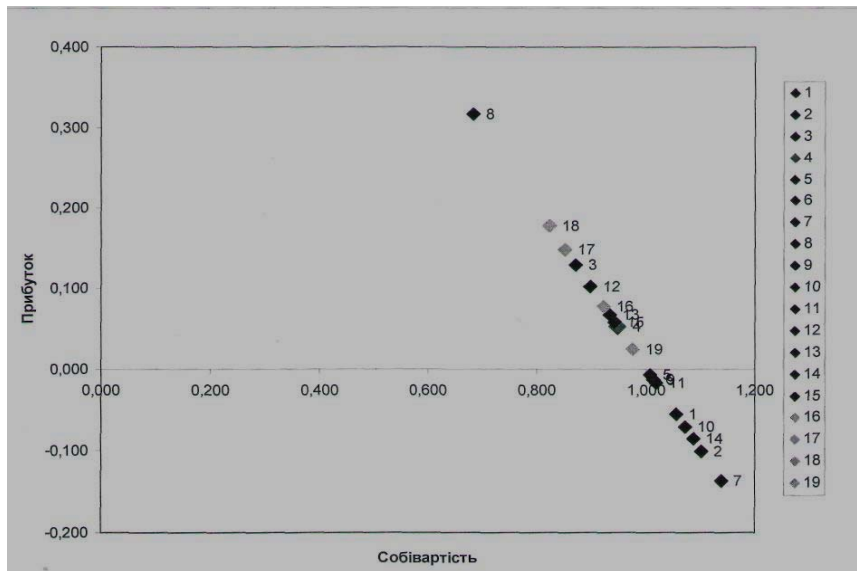


Рис. 4. Конкурентне середовище виробників сталі відповідно до факторів: собівартість, прибуток та дохід

Всі назви підприємств та дані про них умисно закриті для збереження чесної конкуренції на ринку, але в межах дослідження потрібно вивести ПАТ “Дніпроспецсталь” у лідери з виробництва спеціалізованої сталі.

У разі зниження собівартості на 7,6% частини на ринку України зросте до 9,5%. Збільшуючи прибуток, є можливість знизити ціну на такий же відсоток (рис. 5).

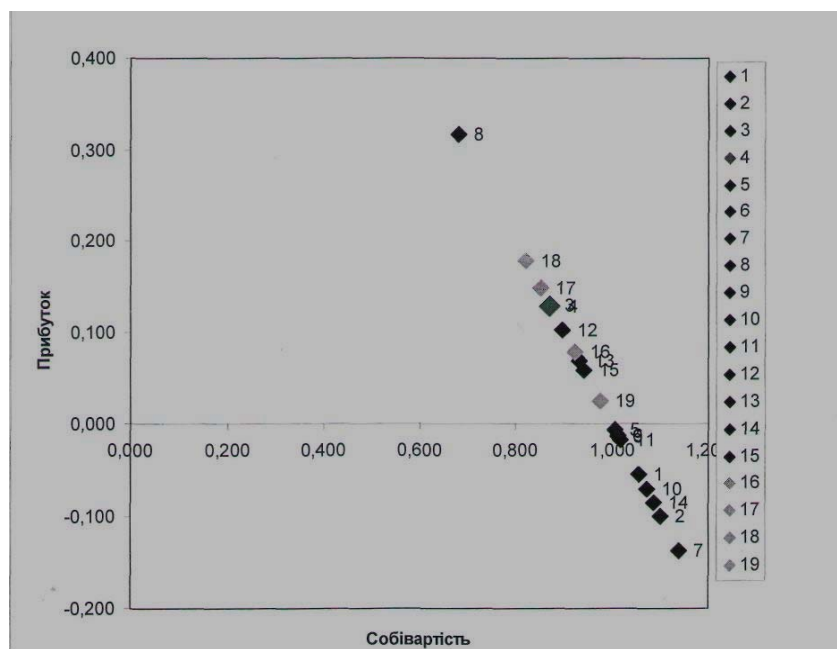


Рис. 5. Конкурентне середовище виробників сталі відповідно до факторів: собівартість, прибуток та дохід

Якщо перерахувати частину ринку:

$$520 \text{ тис. т/міс} \times 9,5\% = 49,4 \text{ тис. т.}$$

Якщо взяти приблизні обсяги виробництва ПАТ “Дніпроспецсталь” у розмірі 600 тис. т, частка зростання обсягу виробництва від усього обсягу становитиме:

$$49,4 \text{ тис. т} / 600 \text{ тис. т} = 8,23\%.$$

У межах проведення такої політики на національному ринку в підприємства ПАТ “Дніпроспецсталь” залишаються 3 кон-

куренти. Усі підприємства мають ринки збуту у межах митного союзу “Казахстан – Білорусь – РФ”. Тому зайняти їх позицію ринку поки не можливо, лише розширити ринки збуту там, де працюють ці підприємства за рахунок вже тієї ж суми зниження собівартості (з аналітики за даними асоціації “Спецсталь” WSA (табл. 7)).

Розглянемо графік еластичності ринку за даними (2009–2012 рр.) (рис. 6) та прогнозований графік з 2013 р. (рис. 7).

Статистичні дані обсягу попиту на ринку РФ за даними WSA

	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Обсяг попиту, млн т	28477	41528	45681	50249	55274

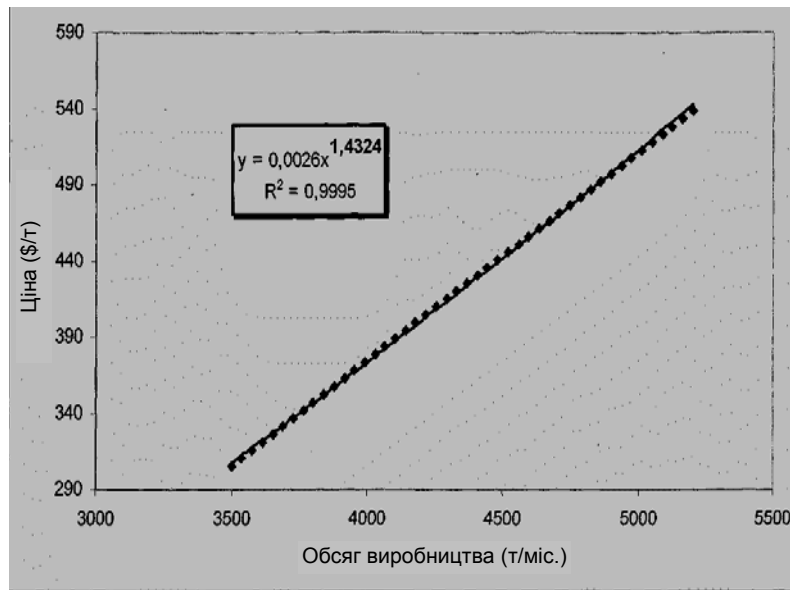


Рис. 6. Графік еластичності ринку за даними 2009–2012 рр.

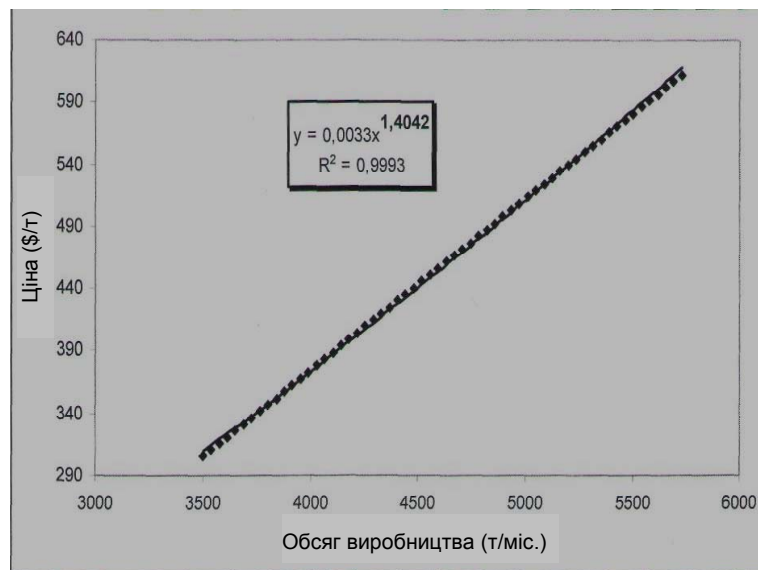


Рис. 7. Еластичність попиту до ціни ринку РФ за 2009–2013 рр.

За основу розрахунку візьмемо попередній графік, оскільки він найточніший з коефіцієнтом кореляції (враховуючи вихід на ринок РФ, у межах зниження собівартості на 7,6%). Так, отримуємо можливість розширити ринок збуту на

$$7,6\% \times 1,43 = 10,87\%;$$

загальний обсяг ринку збуту у разі зниження:

$$5249 \text{ тис. т} \times 10,87\% = 570,6 \text{ тис. т};$$

а отже, зростання обсягу виробництва можливе на:

$$570,6 \text{ тис. т} / 600 \text{ тис. т} = 95,1\%.$$

З виходом на внутрішній ринок та ринок РФ зростання виробництва можливе на:

$$95,1\% + 8,23\% = 103,33\%;$$

а отже,

$$600 \text{ тис. т} \times 103,33\% = 620 \text{ тис. т}.$$

За 5 років цілком реально вивести ПАТ «Дніпрспецсталь» на провідне місце серед українських виробників спеціалізованої сталі, саме тому такий принцип і цілі закладені в розробку фінансового плану підприємства.

Для розширення та деталізації бізнес-плану потрібно розглядати перспективні ри-

нки збуту Далекого Сходу (Китай) та країн митного союзу та майбутніх членів цієї організації, оскільки попит на сталь у цих країнах зростає, а Китай виготовляє 50% всієї металевої продукції та споживає близько 60–65% усієї сталі у світі.

IV. Висновки

1. Наведено метод розробки бізнес-плану для акціонерного товариства на прикладі ПАТ «Дніпрспецсталь». Для обраної маркетингової стратегії виділено основні дії: не нарощувати обсяги виробництва, а сконцентрувати всі сили на зниження собівартості продукції, переорієнтувати виробництво на внутрішній ринок та ринок РФ.

2. Запропоновано прогнози розвитку підприємства до 2018 р. на основі прогнозованих обсягів виробництва. З 2015 р. збільши-

ти обсяг виробництва та досягнути на кінець 2018 р. зростання обсягів у 2 рази.

Список використаної літератури

1. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми : монографія / О. М. Алимів, О. І. Амоша та ін. : за ред. В. І. Ляшенка. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 792 с.
2. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегія для України : монографія / О. І. Амоша, С. С. Аптекар, М. Г. Білопольський, С. І. Юрій. – Тернопіль : Економічна думка : ТНЕУ, 2011. – 848 с.
3. Семенов Г. А. Особенности составления бизнес-плана организации, работающей на франчайзинговой фирме / Г. А. Семенов, А. Г. Семенов // Економічний вісник Донбасу. – 2006. – № 2–3. – С. 110–121.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2014.

Семенов А. Г., Ярошевская О. В., Семенова А. А. Методы разработки бизнес-плана для акционерного общества

Рассматривается метод разработки бизнес-плана для ПАО «Днепрспецсталь». Представлены методы расчета основных плановых показателей и данные, прогнозируемые до 2018 г. Приведен показатель эластичности спроса к цене рынка Украины за 2009–2013 гг.

Ключевые слова: методы, бизнес-план, акционерное общество, плановые показатели, прогнозируемый план.

Semenov A., Yaroshevskaya O., Semenova A. Methods of Developing a Business Plan for the Joint Stock Company

The practical implementation of any commercial project much more complicated or even impossible, without a pre-designed business plan. This written document is not only leverage enterprise management, but also the way the necessary external funding to create a new or improve an existing business. A business plan is a document that describes in detail all aspects of your planned activities, analyzes in detail the problems that may arise during the implementation of the planned ideas, and possible solutions.

Having the source data, you can begin to develop a business plan. The basis of the business plan you need to put the following guidelines and limitations: 1) is Constructed outline business plan, which is a signal for action management, but constructed business plan is not a specific recommendation for action; 2) Used the amount of information, although great, but has no inside information on the investigated enterprise – this is a flaw and you have to make assumptions regarding the development of a business plan; 3) In the framework of the development of the business plan start program modernization of the enterprise and attract additional investment in fixed assets. The aim of the article is the study of the design of the business plan for the company. The method of developing a business plan for PJSC «Dniprospeksstal». The methods of calculating the basic targets and forecast data until 2018. Given the elasticity of demand to price market of Ukraine for 2009–2013.

Key words: methods, business plan, joint stock company, targets, projected plan.

УДК 338.23:336(4)

І. М. Ушакова-Кирпач

кандидат економічних наук

ПВНЗ "Кіровоградський інститут державного та муніципального управління Класичного приватного університету"

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто основні напрями ресурсозбереження на промислових підприємствах, особливості використання енерго- і водозберігаючих технологій. Визначено, що реструктуризація та вдосконалення структури виробництва, екологізація технологічних процесів та застосування ресурсозберігаючих технологій неможлива за умов обмеження фінансово-кредитних ресурсів, експорту товарів і податкового утиску. Вказано ключові інструменти для підвищення ефективності роботи механізму природокористування.

Ключові слова: підприємство, ресурсозбереження, екологізація, енерго- і водозбереження, механізм природокористування.

І. Вступ

Світова фінансово-економічна криза не оминула Україну, відчутно вплинувши майже на всі галузі економіки, тисячі компаній і мільйони громадян. В умовах, коли джерела швидкого зростання докризових років вичерпано, єдиним шляхом виходу України на траєкторію сталого розвитку визначено рішучі й всеосяжні реформи [1], спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки.

Важливим кроком розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища стала Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р. [2]. Однією із визначених у Стратегії цілей державної регіональної політики є розвиток підприємницького середовища та конкуренції на регіональних товарних ринках, у тому числі за рахунок підтримки підприємств, діяльність яких спрямована на підвищення рівня енергоефективності в регіонах [2, с. 18, 19]. Виконання такого завдання заплановано на першому етапі (2014–2016 рр.) реалізації Стратегії шляхом стимулювання впровадження в регіонах новітніх енергоефективних технологій та енергозберігаючих заходів, виробництва електроенергії з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива.

Актуальність обраної теми дослідження полягає у тому, що при реалізації соціально орієнтованої, інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України відповідно до європейських стандартів змінюється підхід до управління процесами впровадження та використання ресурсозберігаючих технологій. Отже, це питання потребує подальшого дослід-

ження за сучасних умов обмеженості ресурсів та реформування економіки держави.

Незважаючи на те, що питанням ресурсозбереження приділено велику увагу з боку як українських та зарубіжних учених-економістів, так і економістів-практиків усіх галузей економіки, цей процес є особливим, індивідуальним для кожного суб'єкта господарювання і пов'язаним з низкою екзогенних (зовнішніх) та ендогенних (внутрішніх) факторів впливу на їх розвиток.

Екзогенні фактори формуються за межами країни й зумовлені відкритістю її економіки, особливо якщо економіка регіону суттєво пов'язана із зовнішнім ринком або географічним розташуванням самого регіону (прикордонні території). До них відносять і фактори, пов'язані зі значним податковим утиском, обмеженістю фінансово-кредитних ресурсів, прийняттям (неприйняттям або несвоєчасним прийняттям) рішень відповідними органами влади, які безпосередньо впливають на економічне та соціальне становище підприємств у регіоні тощо.

Ендогенні фактори формуються в результаті внутрішніх особливостей підприємства, його матеріального, технічного, фінансового, кадрового забезпечення тощо. У своїх працях І. Башмаков, І. Сотник, Л. Рубан окремо виділяють мотиваційну складову у впровадженні ресурсозберігаючої діяльності – економічну зацікавленість підприємства, яка охоплює систему методів та інструментів стимулювання впровадження ресурсозберігаючих заходів на виробництві й у нематеріальній сфері, оцінювання ефектів та ефективності їх застосування, створення механізмів мотивації раціонального ресурсокористування суб'єктами господарювання.

Серед українських і зарубіжних учених-дослідників проблем ресурсозбереження слід назвати О. Батуру, О. Балацького, А. Бреславцева, І. Бистрякова, Е. Вайцеккера,

П. Гайдуцького, В. Гейця, С. Дорогунцова, М. Долішнього, Б. Данилишина, М. Іванова, Л. Кравцову, О. Кролі, Н. Конищеву, М. Лобаса, І. Лукінова, Д. Липницького, Е. та Л. Ловинців, В. Міщенко, Є. Мішеніна, Я. Розенберга, П. Саблука, В. Трегубчука, Р. Фатхутдінова, С. Харічкова, М. Хвесика, Л. Хижняка, П. Хокена, М. Чумаченко та ін. Теоретико-прикладні засади управління підприємством та його окремими сферами діяльності викладені у працях І. Ансоффа, Г. Атаманчука, І. Герчикової, П. Друкера, М. Кизима, М. Мескона, В. Пономаренка, О. Пушкаря, Ф. Тейлора, А. Томпсона, Ф. Хедоурі.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити економіко-правові підходи до використання ресурсозберігаючих технологій на підприємствах і розробити науково-практичні рекомендації із впровадження заходів ресурсозбереження на підприємствах.

III. Результати

Серед багатьох тлумачень терміна “ресурсозбереження”, на нашу думку, найбільш повним і комплексним є визначення ресурсозбереження І. М. Сотника: організаційна, економічна, технічна, наукова, практична, інформаційна діяльність, методи, процеси, комплекс організаційно-технічних заходів, що супроводжують усі стадії життєвого циклу об’єктів і спрямовані на забезпечення мінімальної витрати речовини та енергії на цих стадіях у розрахунку на одиницю кінцевого продукту, виходячи з існуючого рівня розвитку техніки й технології та з найменшим впливом на людину і природні системи [3, с. 28]. Відповідно, переваги ресурсозберігаючих технологій оцінюють через техніко-експлуатаційні, енергетичні, економічні та екологічні показники підприємства.

У процесі послідовної і комплексної реалізації організаційних, економічних і технічних заходів, направлених на економію й раціональне використання економічних (у тому числі природних) ресурсів, досягається економічний ефект, що дає змогу підприємству встановлювати конкурентоспроможну ціну й досягати конкурентних переваг.

Сучасна позиція світового співтовариства зосереджена на зменшенні обсягу емісій у природне середовище та активізації будівництва очисних споруд; зростанні державних витрат на охорону довкілля; значному прямому бюджетному фінансуванню ресурсозберіжних, природоохоронних заходів. Така діяльність позитивно впливає на реструктуризацію виробництв-забруднювачів – удосконалення їх структур, оновлення фондів, екологізацію технологічних процесів, закриття нерентабельних підприємств, застосування ресурсозберігаючих технологій та маловідходних виробничих циклів.

Аналізуючи тенденції розвитку країни протягом останніх років, зазначимо, що негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи 2008–2012 рр. проявилися в Україні через відсутність здійснення якісних кроків у напрямі модернізації економіки і, як наслідок, домінування у виробництві та експорті України сировинної складової та низької доданої вартості товарів і послуг. Зазначений етап продемонстрував різний рівень адаптації регіонів держави до викликів сучасності, застарілу й неефективну структуру економіки регіонів. Зокрема, наслідки світової фінансово-економічної кризи за підсумками 2008 р. першими відчули регіони індустріального та промислово-аграрного типу економіки (Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Полтавська, Івано-Франківська, Рівненська, Хмельницька області), а з 2009 р. – й інші регіони України. У 2013 р. та I півріччі 2014 р. негативні тенденції поглибилися. Так, у 2013 р. спад промислового виробництва спостерігався у 17 регіонах і в Україні загалом падіння становило 4,3%. Обсяги капітальних інвестицій у 2013 р. зменшились у 21 регіоні й в Україні загалом – на 11,1 %, а абсолютний приріст прямих іноземних інвестицій становив близько 3,1 млрд дол. США, що на 1,9 млрд дол. США менше показників 2012 р. У 2013 р. обсяги експорту товарів зменшились у 17 регіонах і в Україні – на 8% [2, с. 37].

Фактично, у 2014 р. нестабільна суспільно-політична ситуація та терористичні акти на сході країни призвели до значного спаду промислового виробництва, зменшення інвестиційних ресурсів, скорочення обсягу експорту товарів, значного уповільнення приросту реальної заробітної плати. Такий вплив екзогенних факторів неминує матиме негативні наслідки – призупинення будівництва очисних споруд і впровадження мало-відходних технологій, відсутність фінансування та інвестування природоохоронних заходів тощо.

Аналіз енергоємності валового внутрішнього продукту як показника конкурентоспроможності держави показує, що впродовж останнього десятиріччя в Україні спостерігається динаміка зниження цього показника, за винятком 2009 р. [3, с. 91; 2, с. 54]. Разом із тим рівень енергоємності національної економіки залишається високим і у 2,2–3,8 разу перевищує рівень енергоємності валового внутрішнього продукту економічно розвинутих країн світу. Це пов’язано не тільки із значною часткою енергомістких галузей у структурі промислового виробництва, а й з низьким рівнем енергоефективності технологічної структури промислового виробництва, високим рівнем зношеності обладнання та інших виробничих фондів, застосуванням застарілих технологій, що призводить до

зниження рівня ефективності українського виробництва.

Підґрунтям для стимулювання зниження рівня використання енергоресурсів на підприємствах, обов'язковою умовою держави стало поетапне підвищення тарифів на електроенергію. Сучасний перехід на нові стандарти енергоспоживання здійснюється шляхом підвищення енергоефективності; економного використання тепла, води, газу та електроенергії; підвищення вартості послуг відповідно до обсягів споживання ресурсу; впровадження державних програм та проведення інформаційних кампаній, які мотивують населення до енергозбереження.

Наслідком таких дій стало більш ефективне споживання енергетичних ресурсів за рахунок використання енергії відновлюваних джерел, і, відповідно, є одним із варіантів вирішення як проблеми енергопостачання, так і екологічних, економічних та соціальних проблем. Водночас зазначимо, що енергоресурси відновлюваних джерел енергії є майже на всій території України. Загальний річний технічно досяжний енергетичний потенціал відновлюваних джерел енергії України становить близько 98 млн т умовного палива, або 5% загального енергоспоживання. У перспективі держава планує довести рівень використання енергії вітру, сонячної енергетики, малої гідроенергетики, геотермальної енергії, енергії біомаси й нав-

колишнього природного середовища у 2020 р. до 11% загального енергоспоживання [2, с. 99].

Як споживачі та забруднювачі водних об'єктів промислові підприємства є основним учасником водогосподарського комплексу, що впливає на формування водного режиму й водозабезпечення території, еколого-економічну цінність водних ресурсів, насамперед, за показниками виснаження (водозабір, безповоротне використання вод) і забруднення (скид стічних вод, кількість забруднюючих речовин) вод. Так, промисловість як найпотужніший водокористувач щороку споживає близько 46% загальних водопотреб, використовує близько 50% загальних обсягів свіжої води, безповоротно споживає 19% води і майже 100-відсотково формує показник обсягів залучення вод в оборотні й повторно-послідовні системи водозабезпечення. Вона має найбільші обсяги скидів стічних вод – близько 50% загальних об'ємів, з яких 80% припадає на недостатньо очищені та неочищені стічні води [4].

Результатом таких дій стало збільшення кількості впроваджених на промислових підприємствах України маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів, що в середньому у 2010–2013 рр. становило 26% (табл. 1). Утім вагома кількість упровадження таких технологічних процесів спостерігалась у 1995–2009 рр. і становила 36–40%.

Таблиця 1

Впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості*

	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Впроваджено нових технологічних процесів	1 808	2 043	2 510	2 188	1 576
у тому числі маловідходних ресурсозберігаючих і безвідходних	690	479	517	554	502
Освоєно виробництво інноваційної продукції, найменувань	3 152	2 408	3 238	3 403	3 138
з них нових видів техніки	657	663	897	942	809
Загальна кількість підприємств, од.	-	378 810	375 695	364 935	393 327
у тому числі промислових	-	47 827	47 479	43 356	49 762

*Складено за: [5, с. 286, 302].

Питома вага промислових підприємств – найбільших природокористувачів і забруднювачів довкілля, залишилась майже незмінною – 13% від загальної кількості підприємств. Складна й нестабільна фінансово-економічна ситуація в країні негативно вплинула на обсяги виробництва інноваційної продукції, освоєння нових видів техніки у промисловості, яке коливалось і становило у 2005–2013 рр. у середньому 27%. Такі дані свідчать про поступове зростання кількості підприємств, які намагаються мінімізувати витрати на одиницю виробленої продукції шляхом впровадження ресурсозберігаючих технологій.

IV. Висновки

У ході дослідження з'ясовано, що досягнення позитивних результатів природокористування промисловими підприємствами можливе лише за умови спільного використання адмі-

ністративних та економічних методів управління з чітким розмежуванням сфер їх діяльності. Визначено, що підвищення ефективності роботи механізму природокористування потребує удосконалення, насамперед, економічного механізму енерго- і водокористування, їх правового регулювання в системі державного управління щодо використання та охорони природних ресурсів.

Проведений аналіз дав змогу зробити висновки, що державне стимулювання впровадження нових ресурсозберігаючих (насамперед енергозберігаючих) технологічних процесів на промислових підприємствах здійснюється сьогодні через економічну та інформаційну складові – підвищення тарифів на електроенергію з одночасним проведенням інформаційних кампаній щодо енергозбереження. Рівень їх освоєння залежить від ефективності функціону-

вання економічних інструментів стимулювання раціонального природокористування (системи платежів і штрафів, дієвості ринкових, фінансових, фіскальних інструментів).

Подальшого дослідження потребують питання удосконалення організаційної структури управління природокористуванням, що пов'язано з вирішенням питань щодо встановлення чіткого поділу компетенцій між багатьма відомствами з відповідною координацією та узгодженістю їх дій, недосконалістю господарського механізму, заснованого на бюджетному фінансуванні.

Важливим аспектом, який визначає необхідність створення інтегрованих систем управління, є реалізація принципу узгодженого розвитку технологій виробництва, обробки та утилізації відходів. Використання ресурсозберігаючих технологій у поєднанні з новітніми технологіями обробки промислових відходів дає змогу гармонійно поєднувати цілі розвитку виробництва й навколишнього середовища. За таких умов природоохоронна діяльність не буде затратною і досягнення природоохоронних цілей супроводжуватиметься істотним зниженням витрат на виробництво.

Список використаної літератури

1. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава // Комітет з економічних реформ при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року : затв. постановою Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Сотник І. М. Управління ресурсозбереженням: соціо-еколого-економічні аспекти : монографія / І. М. Сотник. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – 499 с.
4. Левківський С. С. Раціональне використання і охорона водних ресурсів : підручник / С. С. Левківський, М. М. Падун. – Київ : Либідь, 2006. – С. 81–89.
5. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Держстат України ; за ред. О. Г. Осауленка. – Київ : Поліграфсервіс, 2014. – 533 с.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2014.

Ушакова-Кирпач І. М. Экономико-правовые подходы к использованию ресурсосберегающих технологий на предприятиях

В статье рассматриваются основные пути ресурсосбережения на промышленных предприятиях, особенности использования энерго- и водосберегающих технологий. Определено, что реструктуризация и усовершенствование структуры производства, экологизация технологических процессов и использование ресурсосберегающих технологий невозможны при ограничении финансово-кредитных ресурсов, экспорте товаров и налоговом давлении. Указаны ключевые инструменты для повышения эффективности работы механизма природопользования.

Ключевые слова: предприятие, ресурсосбережение, экологизация, энерго- и водосбережение, механизм природопользования.

Ushakova-Kirpach I. The Economic and Legal Approaches are Near the Use of Resource-Saving Technologies on Enterprises

In the article the basic ways of resource saving are considered on industrial enterprises, the features of technologies the use of saving of energy and water.

It is defined that restructuring and improvement of structure of productions, ecologization of technological processes and use of resource-saving technologies are impossible at limitation of financial and credit resources and export of commodities, presence of tax pressure. Key instruments are indicated for the increase of the work's efficiency of mechanism of environmental management.

The process of resource saving is determined as special, individual for every subject of management. It is interdependent with the complex of internal and external factors of influence on its development.

A difficult and unstable financial and economic situation in the country negatively influenced on production of innovative goods volumes, mastering of new types of technique in industry. It testifies to the successive height of amount of enterprises that try to minimize losses on unit of producible products by introduction of the resource-saving technologies.

The state stimulation of introduction of new resource saving technological processes on the industrial enterprises is accomplished through the economic and informative constituents such as an increase of tariffs on electric power with realization of informative campaigns on the energy-savings. The level of its mastering depends on the operating benefit of economic instruments of stimulation of rational nature management (system of payments and fines, work of market, financial, fiscal instruments).

It is certain that the effectiveness increase of work of mechanism of the nature management requires an improvement, first of all the economic mechanism of saving of energy and water resources, its legal adjusting in the system of state administration on the use and guard of natural resources.

Key words: enterprise, environmental management, ecologization, technologies the use of saving of energy and water, mechanism of resource saving.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню теоретичних підходів щодо формування ефективного механізму управління персоналом підприємств. Визначено та проаналізовано поєднання та взаємодію основних складових: економічної, організаційної, техніко-технологічної, соціальної. Розглянуто основні вимоги та загальні принципи функціонування системи управління персоналом підприємства. З'ясовано, що вдало сформований механізм управління персоналом створює базові установки для оперативного управління кадровим потенціалом, вирішує завдання виживання підприємства, сприяє його стійкості та розвитку.

Ключові слова: система управління, персонал, механізм управління, економічна ефективність, принципи функціонування.

I. Вступ

Дослідження теоретичних підходів формування ефективного механізму управління персоналом українських підприємств на основі аналізу його складових, основних вимог і підсистем функціонування є вкрай важливою проблемою у сучасних умовах господарювання.

Трактування і характеристику відправних понять "механізм" та "механізм управління" спостерігаємо в наукових працях таких учених, як А. Н. Азріліян [1], Т. В. Гончарук [2], А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк [4]. Визначення механізму управління підприємством В. С. Пономаренко надає можливість об'єднати й узгодити суспільні, групові та приватні інтереси, що забезпечує функціонування і розвиток підприємств як соціально-економічної системи [7, с. 28]. Українськими науковцями Г. В. Осовською та О. В. Крушельницькою [6] закладено теоретичне підґрунтя щодо визначення механізму управління людськими ресурсами, що сприяє ефективності використання персоналу та інтенсивності процесу відтворення трудового потенціалу, яке має першочергове значення для реалізації конкурентних переваг та успішного розвитку підприємства.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у визначенні теоретичних підходів до формування ефективного механізму управління персоналом, що є стратегічним завданням підприємства, оскільки успішний розвиток підприємства забезпечує трудова сфера, яка є найважливішою складовою організації.

III. Результати

Розробка ефективного механізму управління персоналом здійснюється з використанням комплексного системного підходу, який відповідає сучасній ситуації існування та господарювання підприємства. Але існують певні

труднощі щодо комплексного системного підходу у формуванні механізму управління персоналом, який необхідно розглядати як динамічне, постійно працююче цілісне утворення, здатне впливати на ефективну діяльність усього комплексу ресурсів підприємства та вирішувати поставлені завдання. На цій основі можна зробити висновок, що тільки оволодіння сучасними методами й технологіями управління персоналом дасть змогу підприємству використати сукупні можливості колективу, отримати синергетичний ефект.

На нашу думку, функціонування механізму управління має відповідати таким вимогам: комплексності, тобто врахуванню взаємозв'язку всіх виробничих галузей з управлінням персоналом; гнучкості, яка виражається в готовності до швидких змін, у іншому випадку запізнювання і бездіяльність керуючої сторони приводять до порушення зв'язків з керованою стороною і, як наслідок, до порушення цілісності самої системи; самовдосконалення; постійному моніторингу основних показників з подальшим коригуванням заходів, спрямованим на реалізацію цілей; інформаційності із застосуванням сучасних підходів та технологій; ефективному розвитку; континуальності механізму (безперервність, наявність розвинених зворотних внутрішньосистемних зв'язків, які дають змогу погоджувати управління з інтересами його об'єкта й відслідковувати реакцію останнього на управлінські впливи).

Виконання зазначених вимог впливає на параметри ефективності (фактори успіху), під якими розуміємо найважливіші параметри функціонування організації, що дають змогу оцінити якість рішення проблеми й досягнення організацією цілей [5, с. 186].

У механізмі управління поєднуються і взаємодіють такі основні складові: економічна, організаційна, техніко-технологічна, соціальна (рис. 1).

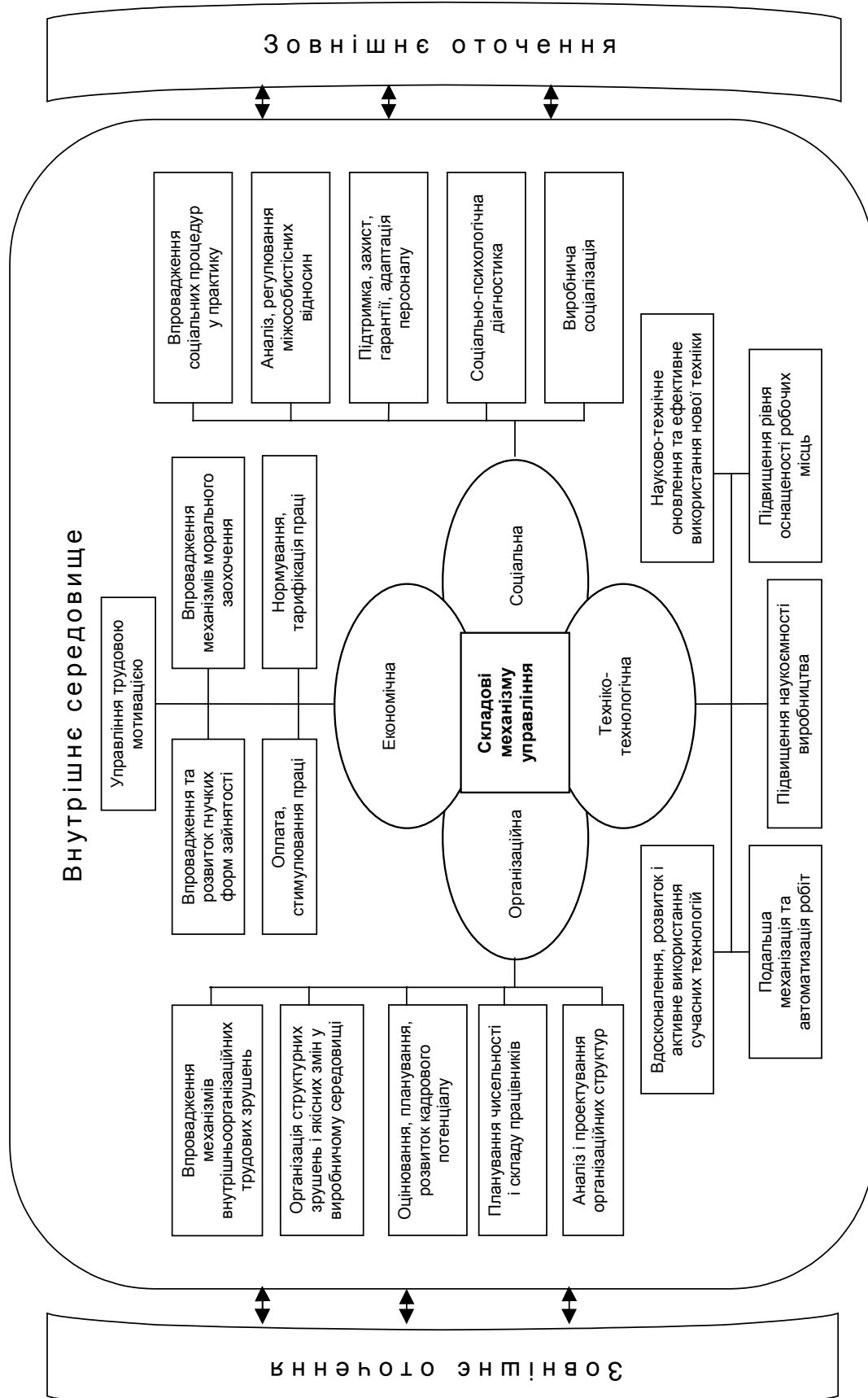


Рис. 1. Механізм взаємодії основних складових механізму управління персоналом
Джерело: розробка автора.

Економічна складова може знайти своє відображення в управлінському обліку, ціль якого полягає в забезпеченні управлінського апарату підприємств інформацією, яка використовується для планування, управління та контролю і включає виявлення, вимірювання, збір, аналіз, інтерпретацію, передачу та прийом інформації, яка необхідна управлінському апарату для виконання його функцій [8].

Техніко-технологічна складова разом з іншими відіграє важливу роль у визначенні конкурентоспроможності продукції, оскільки відображає стан і динамізм технічного потенціалу, рівня виробництва, техніко-технологічної бази підприємства.

Організаційну складову пропонується розглядати з точки зору компетентності з кадрових питань між керівниками та спеціалістами, підрозділами підприємства, а також оцінкою організаційного потенціалу.

Соціальну складову, в основі якої лежить оцінювання соціальної напруженості в колективі, пропонується розглядати щодо реалізації партнерства між керівництвом і працівниками на основі сучасного інструментарію, який може бути використаний для усунення конфліктних і суперечливих ситуацій.

Взаємозв'язок економічної та соціальної складових механізму управління персоналом підприємства досягається за наявності їх взаємопроникнення, що припускає і має активні механізми впливу економіки на соціальні процеси і вплив соціальних процесів на результати господарської діяльності підприємств. У процесі функціонування зазначених складових активно взаємодіють. Спостерігаємо проникнення складових між собою та їх перетинання. На функціонування зазначених складових постійно впливають фактори й умови як зовнішнього оточення, так і внутрішнього середовища, що потребує постійного контролю і корегування станів, процесів задля досягнення встановлених цілей.

Використовуючи дослідження Дж. В. Робинсон, М. В. Єштокіна, зазначимо, що процес формування механізму управління передбачає дотримання таких принципів функціонування системи:

- кінцевої мети – кінцева (перспективна) мета є абсолютним пріоритетом;
- обумовленості цілям – функції управління трудовими ресурсами формуються і змінюються відповідно до потреб і цілей діяльності підприємства;
- єдності – систему слід розглядати як єдність усіх складових (елементів);
- взаємодії – певні частини системи доцільно розглядати в єдності з навколишнім середовищем, як внутрішнім, так і зовнішнім;
- модульної побудови – в системі доцільно виділяти керовані модулі, які підлягають зміні;

- ієрархії – необхідно проводити ранжування стратегічних і тактичних завдань управління;
- функціональності – принцип передбачає пріоритет функцій управління над структурою механізму;
- розвитку – необхідність враховувати мінливість і динамізм системи, її здатність до розвитку, розширення, трансформацію складових, накопичення інформації;
- децентралізації – принцип передбачає цивілізовану взаємодію централізації і децентралізації в управлінні;
- невизначеності – необхідність враховувати випадковість і невизначеність подій у системі [3, с. 31].

IV. Висновки

Враховуючи вищезазначене, можна зробити такі висновки:

- запропонована модель механізму взаємодії основних складових управління персоналом поєднує і характеризує взаємодію таких основних складових: економічна, організаційна, техніко-технологічна, соціальна, які, впливаючи на результати виробництва, ефективні за умов заміни на реальні механізми перетворення персоналу в людський капітал;
- вдало сформований механізм управління персоналом створює базові установки для оперативного управління кадровим потенціалом підприємства, він повинен вирішувати завдання не тільки виживання в умовах зростаючої конкуренції, а й сприяти стійкості, розвитку підприємства;
- характеристики механізму управління персоналом як кількісні, так і якісні, динамічні, постійно змінюються під впливом різноманітних факторів та прийнятих управлінських рішень.

Ефективне використання запропонованих теоретичних підходів щодо формування механізму управління персоналом підприємств виправдані лише в тому випадку, якщо його діяльність буде забезпечувати необхідні економічні результати.

Список використаної літератури

1. Большой экомический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 4-е изд., доп. и перераб. – Москва : Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
2. Гончарук Т. В. Механізм інноваційного забезпечення у формуванні ефективності виробничих систем: теоретичний аспект / Т. В. Гончарук // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 118–122.
3. Ештокин М. В. Формирование и развитие организационно-экономического механизма управления трудовыми ресурсами в регионе / М. В. Ештокин // Вестник Удмуртского университета. Экономика и право. – 2011. – Вып. 3. – С. 31–34.

4. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Київ : Знання, 2007. – 1072 с.
5. Качан Є. П. Управління трудовими ресурсами : навч. посіб. / Є. П. Качан, Д. Г. Шушпанов. – Київ : Юридична книга, 2005. – 358 с.
6. Осовська Г. В. Управління трудовими ресурсами : навч. посіб. / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – Київ : Кондор, 2003. – 224 с.
7. Пономаренко В. С. Механізм управління підприємством: стратегічний аспект / В. С. Пономаренко. – Харків : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
8. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтони, Дж. Рис. – Москва : Финансы и статистика, 1998. – 557 с.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2014.

Шитикова Л. В. Теоретические подходы к формированию механизма управления персоналом предприятия

Статья посвящена исследованию теоретических подходов к формированию эффективного механизма управления персоналом предприятий. Определены и проанализированы основные составляющие: экономическая, организационная, технико-технологическая, социальная. Рассмотрены основные требования и общие принципы функционирования системы управления персоналом предприятия. Выяснено, что удачно сформированный механизм управления персоналом создает базовые установки для оперативного управления кадровым потенциалом, решает задачи выживания предприятия, способствует его устойчивости и развитию.

Ключевые слова: система управления, персонал, механизм управления, экономическая эффективность, принципы функционирования.

Shytikova L. Theoretical Approaches to the Mechanism Formation of Enterprise Personnel Management

The article is devoted to the research of theoretical approaches to the formation of an effective mechanism of personnel management of enterprises. Development of the effective control mechanism is carried out using an integrated system approach, which corresponds to the current situation and the economic existence of the enterprise. The main components are identified and analyzed such as economic, organizational, technical and technological, social ones, which are interdependent and defined each other. The operation of these components is constantly influenced by factors and conditions as the external and internal environment that requires constant monitoring and adjustment of conditions, processes to achieve the stated objectives. These components of the control mechanism will be effective only if its foundations are converted into real transformation mechanisms of personnel in human capital. These basic requirements considered for the control mechanism formation are: complexity, flexibility, self-improvement; constant monitoring of the main indicators of informativeness, effective development; continuity. Fulfillment of these requirements affects the performance parameters (success factors), which are the most important parameters in the operation of the organization. The general principles of the system of personnel management of the enterprise should include: conditioning goals, unity and cooperation, the ultimate objective of ensuring modularity, hierarchy, functionality, decentralization and others. Characteristics of the personnel management mechanism, both quantitative and qualitative, are dynamic ones, constantly changing under the influence of various factors and management decisions. It is found that the formation of successful human resource management mechanism creates the basic settings for the operational management of human resources, solves the problem of the survival of enterprises, contributes to its stability and development. Effective use of the proposed theoretical approaches to the personnel management mechanism formation of companies is only justified if their activities will provide the necessary economic results.

Key words: system management, personnel, management mechanism, economic efficiency, principles of operation.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.717:336.745+748

О. Ю. Андрущенко

кандидат економічних наук,
заступник начальника фінансового відділу
ЧАО (ПрАТ) "Завод напівпровідників"

СТРАХУВАННЯ ТА ХЕДЖУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТИ ТРАНСФЕРУ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

У статті визначено місце страхування та хеджування в системі інструментів трансферу ризиків банківських операцій і проаналізовано передумови й перешкоди їх впровадження в практику банківської діяльності в Україні.

Ключові слова: страхування, хеджування, ризики банківських операцій, трансфер.

I. Вступ

Фінансові ризики постали на зорі історії разом з появою грошового обігу й відносин "позичальник-кредитор". З розвитком фінансових систем спектр ризиків значно розширився, проте завдання грамотного управління ризиками особливо гостро постало перед учасниками фінансового ринку в останні 5–10 років. Пояснення цієї тенденції криється не стільки в конкретних випадках банкрутства окремих компаній і кризи державних фінансів у різних країнах, скільки в масштабах і швидкості їх появи й поширення. Однак проблема полягає не в окремих випадках, які можна було б пояснити неефективною системою управління в межах окремо взятої компанії. На жаль, на сьогодні існує цілий ряд факторів, що сприяють підвищенню уразливості фінансових інститутів і все більшого числа нефінансових компаній. До таких факторів належать:

- глобалізація, яка робить національні економіки менш захищеними від впливу економічних криз інших країн;
- бурхливий розвиток похідних фінансових інструментів (сукупність усіх деривативів у світі перевищує сукупний обсяг вироблених товарів і послуг);
- створення та впровадження нових інформаційних технологій, що дало можливість укладати угоди в будь-якій точці земної кулі в режимі реального часу, і сприяло збільшенню швидкості змін на ринку.

Якщо звернутися до світу фінансів, то побачимо, що ціни активів можуть змінитися за кілька секунд, самі інструменти стають більш витонченими, ускладнюється структура інвес-

тиційних портфелів, а можливі втрати протягом дня можуть досягати сотень мільйонів доларів США. Найбільші фінансові інститути вже давно прийшли до розуміння, що для запобігання негативним наслідкам необхідна щоденна кількісна оцінка можливих втрат за окремими операціями, клієнтами, підрозділів і напрямів діяльності, а також інтегральна оцінка сукупного ризику компанії.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити дієві інструменти трансферу ризиків банківських операцій та методів їх реалізації.

III. Результати

В умовах кризи проблема професійного управління банківськими ризиками, оперативний облік факторів ризику набувають першорядне значення для учасників фінансового ринку, а особливо для комерційних банків. За останній час суттєво змінилася ситуація на фінансових ринках. Це пов'язано з тривким падінням виробництва і скороченням інвестицій у реальний сектор економіки на тлі зростання загального обсягу неплатежів. Все це призводить до скорочення ресурсної бази комерційних банків, зростанням ризикованості банківських операцій, зменшення банківської маржі й рівня прибутковості, значного посилення конкуренції між банками. Банки в умовах сформованої нестабільності, швидко мінливої ситуації змушені враховувати всі можливі наслідки дій своїх конкурентів, клієнтів, а також передбачати ймовірні зміни законодавства. Провідним принципом у роботі комерційних банків в умовах переходу до ринкових відносин є прагнення до одержання якомога більшого прибутку. Ризики тим більше, чим вище шанс отримати прибуток. Ризики утворюються в результаті відхилень дійсних даних від оцінки нинішнього стану й

майбутнього розвитку. Сучасний банківський ринок немислимий без ризику. Ризик присутній у будь-якій операції, тільки він може бути різних масштабів і по-різному "пом'якшуватися", компенсуватися. Було б найвищою мірою наївним шукати варіанти здійснення банківських операцій, які б повністю виключали ризик і заздалегідь гарантували б певний фінансовий результат.

На практиці механізми зниження банківських ризиків можна звести до чотирьох основних – страхування, хеджування, диверсифікація, управління активами й пасивами.

За своєю природою страхування є формою попереднього резервування ресурсів, призначених для компенсації збитку від очікуваного прояву різних ризиків. Економічна сутність страхування полягає у створенні резервного (страхового) фонду, відрахування до якого для окремого страхувальника встановлюють на рівні, значно меншому суми очікуваного збитку і, як наслідок, страхового відшкодування. Таким чином здійснюється передача більшої частини ризику від страхувальника страховику.

Страхування або резервування як таке не ставить своєю метою зменшення ймовірності прояву ризиків, а націлений переважно на відшкодування матеріального збитку від прояву ризиків.

Цей підхід лежить в основі регулювання ризиків банківської діяльності з боку держави. Водночас страхування ризиків обов'язково передбачає проведення певних заходів щодо зниження ймовірності настання страхових подій. Страхують масові види ризиків, до яких схильні чимало організацій або індивіди, прояви ризиків не дуже кореговані між собою, а ймовірність прояву – відома з високим ступенем точності. Найбільшою мірою цим вимогам відповідає кредитний ризик, тому страхування позичальником своїх зобов'язань на користь кредитора стає все більш поширеною формою забезпечення повернення позичок і є обов'язковою умовою, наприклад, при наданні іпотечних кредитів.

На сьогодні страхування ризиків банківських операцій може здійснюватися відповідно до норм страхової діяльності страховими компаніями, а щоб повернути гіпотетично втрачені гроші клієнту, банки все частіше звертають увагу на таку послугу, як добровільне страхування банківських операцій.

Взаємодія банківських установ і страхових компаній сьогодні набуває різних форм, у тому числі: комплексне страхування банківських ризиків; розміщення коштів страхових резервів на банківських депозитах; банківське страхування тощо.

Рациональне й ефективне страхування банківських операцій залежить від нормального функціонування банківського сектору та чіткої правової бази. Варто зазначити, що

національна нормативно-правова база не містить визначення інтеграції банківських установ і страхових компаній. Чинне законодавство в цій сфері є доволі розрізненим і не має системного характеру.

В Україні дозволено здійснювати страхування ризиків банківських операцій на основі угоди про спільну діяльність або агентської угоди; шляхом створення спільними зусиллями страховика й банківської установи нової страхової компанії; шляхом купівлі банком страхової компанії, або створення фінансової групи [1]. Проте в українському законодавстві не визначені такі необхідні умови співпраці банків і страхових компаній, як рівень платоспроможності, достатності капіталу, ліквідності активів зазначених установ. Метою вдосконалення законодавства у сфері регулювання ризиків банківських операцій має стати захист суб'єктів, страхувальників та банків від ризикових ситуацій, які можуть дестабілізувати банківську систему загалом.

У межах активного розвитку співпраці з банківськими установами, страхові компанії розробили різноманітні індивідуальні й комплексні програми страхування, що зможуть захистити інтереси як банків, так і їх клієнтів. Так, страховим випадком є фінансові збитки, що має страхувальник через невиконання (повністю або частково) контрагентом страхувальника своїх договірних зобов'язань згідно з укладеними угодами, контрактами та іншими, унаслідок банкрутства контрагента страхувальника; відсутність грошових коштів на поточному рахунку контрагента та (або) в його касі; блокування рахунків контрагента в банках; неможливості своєчасно й у повному обсязі надати послуги, поставити товари; зловживання працівників контрагента страхувальника; пожежі, аварії, катастрофи, несподіваної дії непередбачених фізичних сил, вибуху, крадіжки, грабежу, розбою, вандалізму; інших причин, незалежних від волевиявлення контрагента, які привели до невиконання ним умов договору.

Ураховуючи тенденції розвитку страхового сектору і кризу у банківській сфері в контексті страхування ризиків банківських операцій українських банків, можна дійти висновку про достатньо великий потенціал для розвитку цього виду банківського страхування шляхом розробки ефективної законодавчої бази страхування банківських операцій, яка забезпечить захист клієнтів і самих банків від ризиків, реалізацію економічних інтересів клієнтів та надійність банківської системи країни [3].

Крім страхування ризиків банківських операцій, банки для зниження впливу фінансових ризиків у світовій практиці використовують хеджування для позначення різних методів страхування валютних ризиків.

Хеджування являє собою механізм зменшення ризику фінансових втрат, що базується

ся на використанні таких похідних фінансових інструментів, як форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони, свопи та ін. У цьому випадку мінімізуються інфляційні, валютні, процентні та інші ризики.

На перший погляд між хеджуванням і страхуванням є певна схожість, яка полягає в тому, що хеджеві контракти є страховим варіантом банківської операції, яка обов'язково буде здійснена в майбутньому. Іншим аспектом, у якому використовується поняття системи страхування, є забезпечення ліквідності контрактів та виконання їх умов. Так, кожен учасник операції застрахований від ризику невиконання зобов'язань. Але ці дві подібні риси не є достатніми для того, щоб проводити такі очевидні паралелі між двома системами економічних відносин, які значною мірою різняться в технологіях здійснення та мотивах.

Механізм хеджування полягає в тому, що учасник ринку має в кожен момент часу прямо протилежні позиції на ф'ючерсному й фізичному, опціонному й реальному, опціонному й ф'ючерсному ринках. Як правило, напрям руху цін на один і той же актив на цих парах ринків збігається. Отже, якщо торговець є покупцем на одному ринку, то він повинен займати позицію продавця на іншому ринку й навпаки [2].

Одним з найуспішніших і водночас найсуперечливіших нововведень на світових фінансових ринках упродовж останнього десятиліття стала торгівля фінансовими ф'ючерсними контрактами, в основі яких лежать фінансові інструменти з фіксованою відсотковою ставкою і валютні курси. Фінансовий ф'ючерс – це угода про покупку або продаж того або іншого фінансового інструменту за наперед узгодженою ціною у визначений час у майбутньому.

Ринок фінансових ф'ючерсів має ряд характеристик, що відрізняють його від інших сегментів фінансового ринку:

- фінансові ф'ючерси укладають тільки централізовано на біржах з отриманням певних правил за допомогою відкритої пропозиції цін голосом;
- контракти дуже стандартизовані, торгівля здійснюється на суворо визначені інструменти з постачанням у суворо визначений час;
- постачання фінансових інструментів здійснюється через розрахункову палату, яка гарантує виконання зобов'язань за контрактом усіма сторонами;
- реальної поставки фінансових інструментів за фінансовими ф'ючерсами, як правило, не здійснюється;
- якщо ліквідність того чи іншого ф'ючерсу мала, то ф'ючерс перестає існувати.

Ринок ф'ючерсних контрактів служить для двох основних цілей: по-перше, він дає змогу учасникам ринку страхувати себе від

несприятливих змін цін на ринку з негайною поставкою у майбутньому (операції хеджерів); по-друге, він дає змогу спекулянтам відкривати позиції на великі суми під незначне забезпечення. Чим сильніше коливаються ціни на фінансовий інструмент, що лежить в основі ф'ючерсного контракту, тим більший обсяг попиту на ці ф'ючерси з боку хеджерів [5]. Отже, можна сказати, що розвиток ринків ф'ючерсних контрактів зумовлений сильними коливаннями цін на ті або інші фінансові інструменти на ринку.

Таким чином, операція хеджування полягає в укладенні строкової компенсаційної угоди з третьою стороною з метою повної ліквідації або часткової нейтралізації фінансового ризику. Якщо компанія або банк планують провести операцію продажу або купівлі активів у майбутньому, то постає ризик зміни ціни за цей період. З метою мінімізації ризику укладають додаткову угоду з третьою стороною – учасником ринку, який жодним чином не пов'язаний з операцією купівлі-продажу активу. Умови такої угоди дають змогу одержати вигаш (компенсацію) у разі фінансових втрат в основній операції, якщо ж за основною операцією отримано прибуток спекулятивного характеру (завдяки сприятливим змінам ціни активу), то за додатковою угодою матимуть місце втрати.

На жаль, в Україні для зниження впливу фінансових ризиків механізм хеджування ще не має повсюдного розповсюдження у зв'язку з тим, що в країні дотепер не склався ринок цих видів фінансових інструментів. І не в останню чергу така ситуація пов'язана з чинним валютним законодавством. Зокрема, чинне Положення про порядок і умови торгівлі іноземною валютою дає змогу використовувати для хеджування валютних ризиків тільки форварди і свопи (п. 22–24, 27):

“форвард” – для хеджування ризиків зміни курсу іноземної валюти щодо іншої іноземної валюти за умови, що обидві валюти є іноземними валютами 1-ї групи Класифікатора; для хеджування ризику зміни курсу іноземної валюти 1-ї групи Класифікатора щодо гривні за поточними торговельними операціями; період хеджування обмежений 365 днями;

“своп” – для хеджування ризиків зміни валютних курсів при здійсненні операцій з Національним банком; між собою і тільки для валют 1-ї групи Класифікатора; на міжнародному валютному ринку у межах 1-ї групи Класифікатора [6].

Цей документ (п. 25) забороняє суб'єктам валютного ринку проводити операції з валютними деривативами, а також операції в іноземній валюті з іншими похідними фінансовими інструментами, базовим активом яких є валютні цінності, курси валют, процентні ставки, індекси, крім випадків, пере-

дбаних нормативно-правовими актами Національного банку. Однак на сьогодні таких нормативно-правових актів не існує.

IV. Висновки

Для стабілізації ресурсної бази банків, збільшення обсягів банківських операцій, швидкості виконання розрахунків і пов'язаних із цим ризиків визначено методи трансферу ризиків банківських операцій. Визначено, що раціональне та ефективне страхування банківських операцій залежить від нормального функціонування банківського сектору та чіткої правової бази.

Трансфертний метод державного регулювання ризиків банківських операцій на мікрорівні може здійснюватися в процесі страхування та хеджування операцій банків за допомогою фондових деривативів та полягає у розподілі ризиків між банком і його клієнтом, причому розрізняють низький (контрактний трансферт) і високий рівень спеціалізації страхових функцій (передача ризиків у процесі страхування та хеджування). Разом з тим, чинне законодавство доволі сильно обмежує можливості використання інструментів хеджування; по-перше, переліком можливих операцій (форвард і своп); по-друге, перелік ризиків зміни валютного курсу (лише купівля-продаж валюти 1 групи Класифікатора для банків і поточні торговельні операції клієнтів в іноземній валюті); по-третє, терміном здійснення операцій – 1 рік (можливість планувати управління ризиками капітальних

операцій в іноземній валюті шляхом їх хеджування є малоімовірною).

Список використаної літератури

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Уваров К. В. Управління валютним ризиком в банках України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / К. В. Уваров ; Держ. вищ. навч. заклад "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – Київ, 2007. – 17 с.
3. Романенко Л. Ф. Ризики у банківській діяльності / Л. Ф. Романенко, А. В. Коротесва // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 121–127.
4. Поліхронова О. В. Банківські ризики та методи управління / О. В. Поліхронова // Управління розвитком. – 2013. – № 23. – С. 143–145.
5. Кузьмак О. М. Хеджування як метод управління банківськими ризиками / О. М. Кузьмак // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Економіка. – 2013. – Вип. 22. – С. 56–58.
6. Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України : Постанова від 10.08.2005 р. № 281 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0950-05>.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2014.

Андрущенко Е. Ю. Страхование и хеджирование как инструменты трансфера рисков банковских операций

В статье определено место страхования и хеджирования в системе инструментов трансфера рисков банковских операций, проанализированы предпосылки и препятствия их внедрения в практику банковской деятельности в Украине.

Ключевые слова: страхование, хеджирование, риски банковских операций, трансфер.

Andruschenko E. Insurance and Hedging as Tools of the Risks Transfer of Bank Operations

Development of financial systems and the financial markets increase in a variety and complexity of the bank operations results in need of introduction of risk transfer tools into a bank activity.

The purpose of article is identification of problems of use of insurance and hedging as tools of a risk transfer of bank operations.

In the theory and the international practice of bank operations mechanisms of decrease of bank risks can be reduced to four which are the main: diversification of activity, management of assets and liabilities, insurance and hedging. And in Ukraine possibilities of use of the last of two of them are obviously underestimated.

It is shown that in national practice interaction of banks and insurance companies is realized in several forms today: complex insurance of bank risks, depositing of reserves of insurance companies, insurance as part of joint services which are provided to clients of the Ukrainian banks. It is also proved that at the regulatory level prerequisites for ensuring level of solvency, sufficiency of the capital, liquidity of assets which are important for redistribution of risks following from contracts on joint activity or agency contracts, joint creation of insurance companies or financial groups as well as for their general decrease are not established.

In article it is also defined that obstacles in a way of use of hedging as mechanism of insurance of bank risks are legislative restrictions concerning the list of instruments of hedging (the forward and a swap only), the list of translation risks can be hedged (only the risks arising during exchange of currency of the 1st group of the Currency Classificatory for banks and exchange of currency of the 1st group of the Currency Classificatory for the current trade operations of clients), the terms of operations (1 year that excludes possibility of hedging of risks of capital operations in foreign currency).

Key words: insurance, hedging, risks of banking operations, transfer.

УДК 336.763.34

О. В. Болдуєвакандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний університет**ВИКОРИСТАННЯ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ ЯК ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТУ
ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИТОРІВ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ
ІНФРАСТРУКТУРНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ**

У статті запропоновано методичні підходи організації сек'юритизації потоків платежів державних проєктів розвитку інфраструктури країни. Зазначено, що застосування моделі дасть змогу забезпечити постійне реінвестування державних коштів та запуск механізму мультиплікації, а створення державного агентства, що виконує функції регулятора ринку, кваліфікації угод – легітимізацію позабалансових операцій, а також формування ліквідного вторинного ринку для випущених цінних паперів.

Ключові слова: сек'юритизація, інфраструктура, фінансування, грошові потоки, ризики, перерозподіл.

I. Вступ

Український досвід показує, що технологія, яка дає змогу ефективно застосовувати сек'юритизацію для залучення капіталу в інфраструктурні проєкти, досі не розроблена. Разом з тим останніми роками перед Україною особливо гостро постала проблема необхідності реалізації капіталомістких інфраструктурних проєктів.

Застосування сек'юритизації для залучення капіталу в інфраструктурні проєкти могло б сприяти: вирішенню проблеми нестачі капіталу за рахунок мультиплікативного ефекту сек'юритизації; прискоренню темпів реалізації проєктів, підвищенню ефективності та прозорості використання капіталу; розвитку українського фінансового ринку за рахунок появи нового типу цінних паперів (інфраструктурних цінних паперів); залученню в Україну неспекулятивного міжнародного капіталу.

У західній економічній науці проблемам сек'юритизації присвячено чимало публікацій таких дослідників, як Х. Бер, Г. Гортон, А. Джобст, К. Джордан, Б. Кейс, Л. Лопаккі, Дж. Мітчел, Т. Мухерджі, А. Сірку, Г. Тетт, І. Фендер, С. Шварц. Особливо слід відзначити праці В. Котхарі. Дослідженням розвитку механізму сек'юритизації та його застосування в різних сферах фінансового сектору економіки України присвячені праці таких українських науковців, як Д. Васильков, Н. Версаль, В. Другова, Д. Кошель, О. Кузьмак, Р. Макуцький, І. Перепаддя, М. Рябокін, В. Успенко, О. Шейко. Водночас в існуючих дослідженнях не приділялося належної уваги аналізу досвіду використання сек'юритизації для фінансування інфраструктурних проєктів.

II. Постановка завдання

Мета статті – розробити методичні підходи застосування сек'юритизації при залученні фінансових ресурсів у інфраструктурні інвестиційні проєкти.

III. Результати

Інвестиційний банк Морган Стенлі (Morgan Stanley) на своєму офіційному сайті подає таке визначення сек'юритизації: сек'юритизація – це процес об'єднання різного роду активів (іпотечні кредити, автокредити, борги за кредитними картками), “упаковка” їх в облігації, які потім продаються інвесторам. Ці облігації також відомі як забезпечені активами цінні папери (asset-backed securities), оскільки відсоток і основний борг, повернення яких вони передбачають, нараховують з вартості базисного активу. Такі активи можуть бути власністю (як автомобілі, будинки, куплені на видані кредити) або дебіторською заборгованістю, яка є грошима, які позичальники винні кредиторі [1]. При цьому мова йде про перетворення малоліквідного, що не має обороту на ринку, майна у форму фінансових інструментів грошового ринку або ринку капіталів.

Спочатку розглянемо загальну схему організації сек'юритизації фінансових активів, усталеної на світових фінансових ринках, і змінюваної лише у зв'язку з особливостями певного типу сек'юритизації (рис. 1).

Компанія-ініціатор (Originator) виділяє фінансові активи підприємства, які дають право на отримання в майбутньому певного грошового потоку або формує пул таких активів. Надалі компанія продає виділений актив (активи) спеціально створеній юридичній особі (SPV) – організації, призначеній для викупу активу й випуску цінних паперів та проведення певних операцій з обслуговування активу й боргових зобов'язань, що зафіксовано в установчих документах.

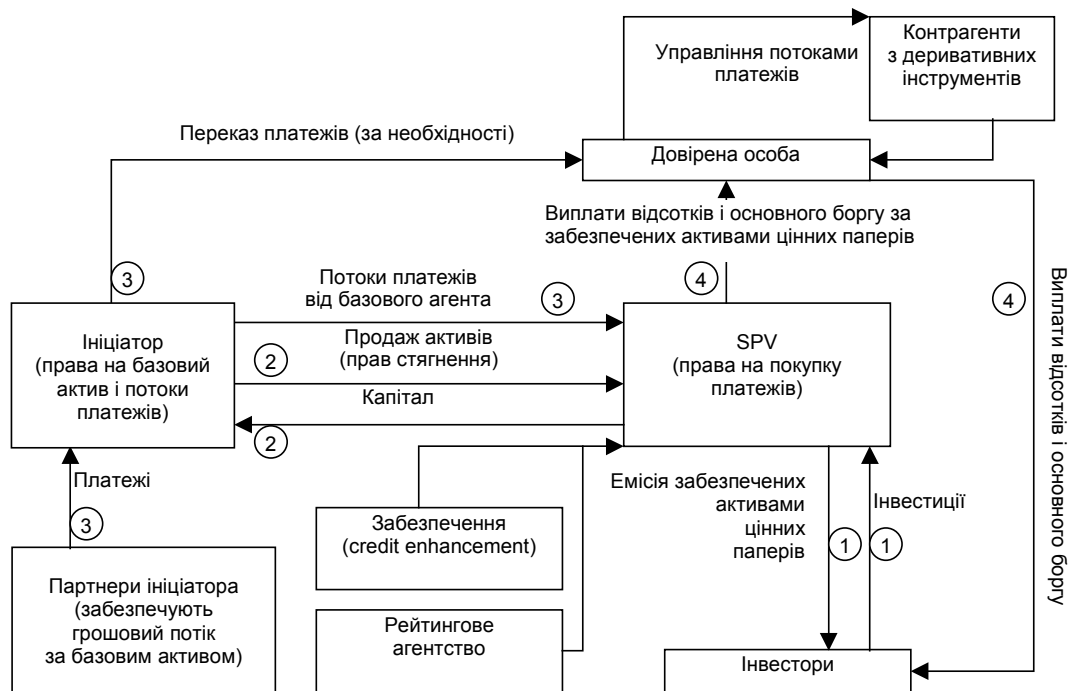


Рис. 1. Організація сек'юритизації кредитних активів (принципова схема)

SPV, в свою чергу, купує ці активи за рахунок виручки, отриманої від випуску забезпечених (цими активами) цінних паперів і продажу їх інвесторам. Надалі з грошових платежів, що генеруються проданими активами, SPV виплачує відсотки й суму основного боргу інвесторам.

Основні складнощі на шляху здійснення подібних угод пов'язані саме з етапом продажу пулу активів SPV: це забезпечення юридичної самостійності створеного пулу активів, відсутності права регресу третіх осіб щодо проданих активів, а також досягнення пільгового рівня оподаткування [2].

Вирішення саме цих завдань і має на меті повне списання активів на баланс SPV, і таке списання має відповідати вимогам, що подають до угод дійсного продажу (true sale), існуючим у юрисдикціях SPV та ініціатора.

Завдяки списанню на баланс SPV активів ініціатора останні набувають юридичну незалежність і автоматично звільняються також від усіх видів ризиків, пов'язаних з господарською діяльністю ініціатора. Таким чином досягається ефект, коли інвестор при прийнятті рішення про здійснення вкладень у цінні папери, що випускають SPV може орієнтуватися лише на якість самих активів забезпечення і продуманість структури угоди [3].

Як результат, цінні папери, які випускаються, набувають інвестиційного рівня надійності (investment grade), що забезпечує велику ймовірність їх успішного розміщення. Відзначимо, що цінні папери, які випускають SPV, можуть бути як борговими (Asset-Backed Notes), так і пайовими, коли папери засвідчують право власника на частку в капіталі інвестиційного фонду або трасту.

При цьому використання SPV, точніше досягнення мети незалежності активів для зниження вартості запозичень, які декларуються в класичній моделі сек'юритизації, насправді неоднозначні, а отже, говорити про повну незалежність активів не можна.

У роботі "Special Purpose Vehicles and Securitization" [4] Г. Гортон і Н. Сулелес докладно розглядають джерела доданої вартості від використання SPV в угодах сек'юритизації і послідовно доводять, що основні вигоди виникають через зниження вартості банкрутства (виключення активів з конкурсної маси). Таким чином, використання SPV є вигідним більшою мірою для високоризикових фірм, або тихих, що можуть втратити значні кошти внаслідок банкрутства.

Також автори роблять важливе зауваження з приводу SPV: враховуючи те, що інвестори знають про те, що фінансову допомогу ініціатора SPV у разі виникнення небезпеки його неспроможності (наприклад, технічного дефолту), вони все ж передбачають ризики дефолту ініціатора при визначенні необхідної прибутковості по забезпеченим цінним паперам. Ще однією причиною є те, що організація SPV веде до формального розподілу контролю і залучення фінансування, проте насправді ініціатор залишається центром рішень.

Більше того, оскільки інвестори розуміють фактичну неспроможність SPV як позичальника, щоб ефективно залучити капітал через продаж емітованих SPV цінних паперів і при цьому мати можливість здійснення позабалансової угоди (off-balance sheet) й дотримати вимоги податкових і судових інститутів для забезпечення незалежності SPV (qualified

SPV), ініціатору необхідно укласти “споріднений контракт” (relational contract) з інвесторами, за аналогією з тими, що укладають олігополісти при спробі зберегти рівновагу на ринку. Цей контракт у прихованій формі гарантує підтримку SPV з боку ініціатора у разі дефолту. Тільки такі гарантії створюють можливість довгострокової рівноваги, забезпеченої прихованими гарантіями (Implicit Recourse Equilibrium), в умовах якого можливі серійні угоди сек'юритизації.

Таким чином, використання SPV не виключає повністю ризики ініціатора з розрахунків інвесторами необхідного рівня прибутковості при вкладах у випущені цінні папери. Також про наявність впливу ризиків ініціатора на вартість цінних паперів говорить той факт, що найчастіше задля економічної доцільності та ефективності роль обслуговуючої компанії відведено ініціатору: компанія, яка успішно керувала активами до цього, з великою ймовірністю впорається з цим завданням і надалі.

Втім механізми, що підвищують якість активів в угодах сек'юритизації, не обмежуються лише проведенням операції через SPV. Для спостереження за виконанням угоди й захисту прав інвесторів до неї підключається довірена особа (Trustee). Для усунення ризику короткострокових касових розривів у потоці платежів, генерованому фінансовими активами, застосовують додаткові заходи під-

вищення кредитної якості цінних паперів (Credit and Liquidity Enhancement): такими заходами можуть виступати страхування, видача банківської гарантії, відкриття банками спеціалізованих резервних кредитних ліній, а також додаткове забезпечення цінних паперів тощо [5].

За допомогою зазначеної структури угоди й способів підвищення надійності досягається ефект, коли цінні папери, що випускаються, SPV отримують кредитні рейтинги помітно вищі ніж рейтинг самого ініціатора. Власне в цьому й є квінтесенція угод сек'юритизації фінансових активів. Отримання високого рейтингу – запорука розміщення цінних паперів на вигідних умовах, що може помітно знизити вартість запозичень порівняно не лише з банківським кредитом, а й з випуском паперів безпосередньо ініціатором [6].

Сек'юритизація майбутніх потоків платежів з інфраструктурного проекту після здійснення емітентом-концесіонером будівництва/реконструкції об'єкта інфраструктури є найперспективнішим способом залучення фінансування в будівництво інфраструктури України.

Принципову схему організації такого випуску наведено на рис. 2. Деталізуємо функції держави, приватних інвесторів і концесіонерів, враховуючи, що функції інших учасників угоди залишаються багато в чому незмінними з розглянутою вище схемою.

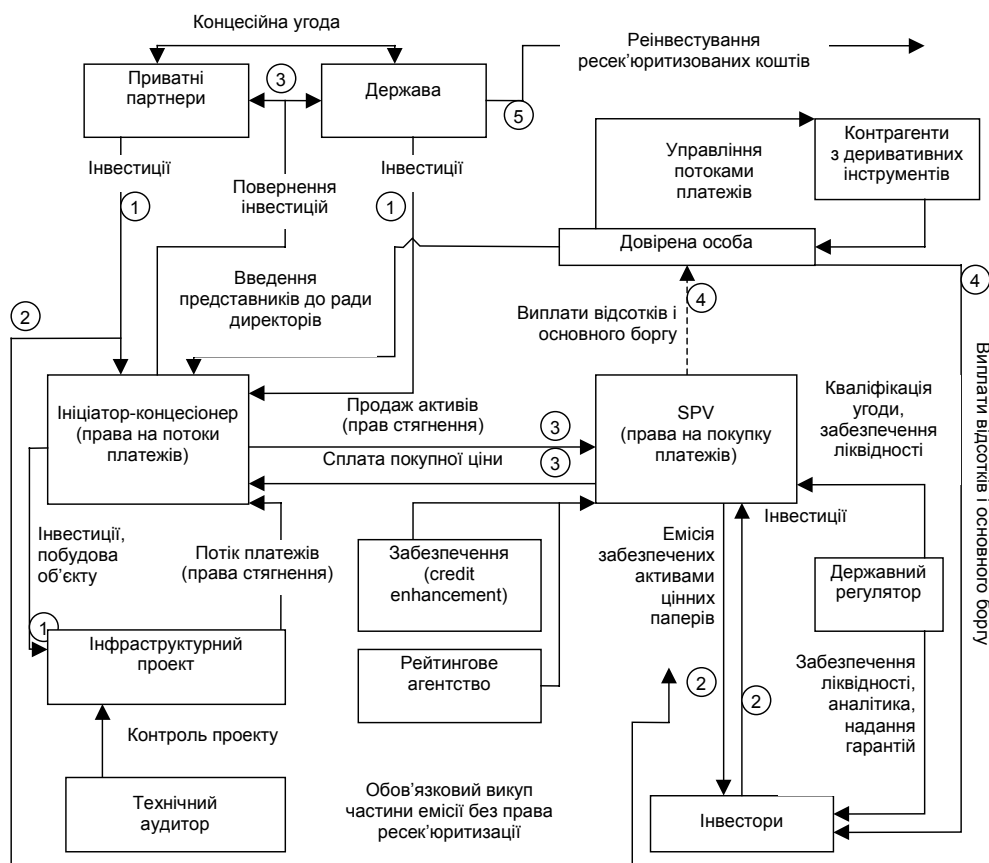


Рис. 2 Пропонована схема здійснення угод сек'юритизації державних фінансових інфраструктурних проектів

Роль держави в запропонованій схемі визначається вирішенням таких завдань: забезпечення часткового фінансування проекту на етапі зведення; контроль над операціями концесіонера; створення сприятливих умов (у тому числі надання державних гарантій) і законодавчих можливостей для сек'юритизації майбутніх потоків платежів від створеного об'єкта, якщо ж концесіонер не вважає за потрібне рефінансування шляхом сек'юритизації частини інвестицій, здійснених за рахунок концесіонера, то можливе включення в концесійну угоду пункту про обов'язкове рефінансування державних інвестицій. Це забезпечить постійне реінвестування державних коштів та запуск механізму мультиплікації; створення державного агентства, що виконує функції регулятора ринку, кваліфікації угод з метою легітимізації позабалансових операцій, а також створює ліквідний вторинний ринок для випущених цінних паперів.

Роль приватних партнерів визначається вирішенням таких завдань: забезпечення часткового фінансування проекту на етапі зведення; управління та контроль над операціями концесіонера; викуп частини емісії цінних паперів, що випускаються в процесі здійснення сек'юритизації, з метою забезпечення належного розподілу ризиків і відповідальності та створення стимулів для добросовісної поведінки концесіонера в особі його інвесторів. У разі сек'юритизації лише державної частки інвестицій такий викуп може не здійснюватися.

Роль концесіонера визначається вирішенням таких завдань: здійснення зведення і управління об'єктом інфраструктури; залучення фондів у процесі сек'юритизації (організація угоди) і перерозподіл рефінансованих коштів між інвесторами (приватними й державними); забезпечення діяльності SPV та участь у її діяльності як потенційного спонсора.

Основні принципи відмінності запропонованої схеми від типової полягають у такому:

1. Держава виступає як активний учасник угоди. На неї покладено кілька основних функцій. По-перше, держава виступає як співінвестор в інфраструктурні проекти, цю функцію держави передбачено до здійснення через проекти державно-приватного партнерства. Участь держави у здійсненні інвестицій через поділ ризиків робить участь в інфраструктурних проектах більш безпечною і привабливою для приватного капіталу. По-друге, держава створює сприятливий для проведення угод сек'юритизації податковий режим: наприклад, податкові пільги на доходи від інвестицій в інфраструктурні цінні папери. Це допоможе залучити широке коло інвесторів. По-третє, держава надає державні гарантії під випущені цінні папери у ви-

гляді формальних зобов'язань або через механізм прихованого договору, а також через спеціальне державне агентство, яке також здійснює функції регулятора ринку. Нарешті, держава в обов'язковому порядку реінвестує отримані в процесі сек'юритизації кошти в нові інфраструктурні проекти, забезпечуючи тим самим мультиплікативний ефект від сек'юритизації та збільшить обсяг коштів, що працюють в інфраструктурних інвестиціях країни.

2. На ринку з'являється державне агентство, яке виконує від імені держави функції наглядового органу на ринку інфраструктурних цінних паперів. Агентство буде забезпечувати проведення державної політики в сфері інфраструктурних інвестицій, допомагаючи реалізації державних програм через підтримку ліквідності на вторинному ринку інфраструктурних цінних паперів, забезпечуючи інвесторів публічно доступною статистичною та аналітичною інформацією про їх випуск. Однією з фундаментальних функцій агентства стане надання гарантій по цінних паперах, що випускаються (як за власними, так і за певну комісію по тих, що випускаються приватними емітентами). Ще однією важливою функцією має стати практика кваліфікації угод, що дасть можливість створити ситуацію, коли скористатися всіма перевагами сек'юритизації (зокрема, позабалансовим фінансуванням) зможуть лише емітенти, метою яких є рефінансування інвестицій, а не простий перерозподіл ризиків і отримання комісії за рахунок емісії, обмеживши використання сек'юритизації з недобросовісною метою. Кваліфікація також зніме низку питань, що потребували окремого юридичного висновку, й ризики, пов'язані з ними.

3. З метою боротьби з "лимонними" факторами й несумлінним використанням сек'юритизації спрямовано пропозицію про обов'язковий викуп частини емісії первинними інвесторами в проект (приватними партнерами, або концесією). Утім викуп повинен здійснюватися не SPV, що є формальним емітентом цінних паперів, інакше це дасть можливість здійснювати повний перерозподіл ризиків при відсутності відповідальності, а отже, не вирішить проблеми конфліктів інтересів організаторів угоди, на що спрямований цей захід.

4. Введено інститут технічного аудитора як сторони, що забезпечує інвесторів і наглядовий орган незалежною професійною думкою стану інфраструктурного об'єкта, ефективності його використання та ризиків, пов'язаних з його експлуатацією. Цей захід дасть можливість через посилення прозорості мінімізувати для інвесторів низку ризиків, пов'язаних з діяльністю з експлуатації інфраструктурного об'єкта, а отже, знизити вартість запозичень при випуску цінних паперів.

5. Запропоновано призначення представників інвесторів, відповідальних осіб, введених організацією – довіреною особою в раду директорів компанії-концесіонера. Це ще один захід, спрямований на захист інтересів інвесторів, зниження ризиків та підвищення прозорості емісії цінних паперів.

Основні ризики, які мінімізуються (і/або усуваються) при використанні цієї схеми для здійснення інфраструктурної сек'юритизації: ризик проекту; ризик дефолту (технічного дефолту); ризик несумлінної поведінки організаторів (*moral hazard*); ризик угод (угода здійснюється лише при схваленні регулятором, що підтверджено кваліфікаційним висновком з боку державного агентства).

Угода, яка здійснюється за схемою сек'юритизації, повинна відповідати таким критеріям:

1. Жодна з ланок не повинна випадати з системи розподілу й управління ризиками. Усі учасники угоди мають знати й дійти згоди щодо ризиків, які необхідно розподілити на треті сторони, звільнити решту сторін угоди тощо.

2. Усі сторони, що брали участь у створенні активу, несуть відповідальність за якість створеного активу, принаймні, протягом певного проміжку часу.

3. Угода повинна використовуватися для залучення більш дешевого фінансування через виключення посередників між компанією та інвесторами.

4. Структура угоди повинна бути максимально простою при інших рівних умовах і не мати можливостей для спрощення без втрати ефективності.

5. Менеджмент сторін-організаторів (ініціатора, організатора, сервісного агента, рейтингового агентства тощо) не повинен мати прямої матеріальної зацікавленості у здійсненні угоди.

6. Здійснення угоди не повинно призводити до конфліктів інтересів сторін-організаторів.

7. Має бути вироблена система публічної звітності, що включає стандартні показники ефективності для базових активів та рівня ризиків, що дає можливість інвесторам і сторонам-організаторам здійснювати моніторинг стану базового активу (пулу активів) та рівня ризиків, пов'язаних з цінними паперами.

Дотримання цих критеріїв має підтверджувати регуляторний орган окремим юри-

дичним висновком. Також необхідно, щоб їх дотриманню приділяли значну увагу рейтингові агентства при аналізі угоди.

IV. Висновки

Економіка України гостро потребує реновації старих і створення нових об'єктів інфраструктури. Сек'юритизація, яка довела свою ефективність у здійсненні масштабних державних програм (будівництво доступного житла), і, зокрема, з успіхом використовується низкою держав для залучення капіталу в інфраструктуру [7], може стати ефективним інструментом вирішення проблеми залучення приватного капіталу в інфраструктуру України. При цьому сек'юритизація володіє такими перевагами, як розширення кола потенційних інвесторів, а також зниження навантаження на держбюджет через використання облігацій.

Список використаної літератури

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.morganstanley.com.
2. Рябокін М. В. Сек'юритизація фінансових активів у контексті розвитку фінансового інжинірингу в Україні / М. В. Рябокін // Науковий вісник. – Ірпін, 2009. – Економіка, право. – С. 182–188.
3. Кошель Д. О. Сек'юритизація активів як джерело формування банківських ресурсів / Д. О. Кошель // Фінанси, облік і аудит. – Київ, 2011. – Вип. 18. – С. 101–108.
4. Gorton G. Special Purpose Vehicles and Securitization / Gary Gorton, Nicholas S. Souleles. – The Wharton School University of Pennsylvania and NBER, September 2005.
5. Рябокін М. В. Формування фінансового механізму сек'юритизації активів: теоретичний аспект. / М. В. Рябокін // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Івано-Франківськ, 2009. – Вип. 5. – Т. 2. – С. 274–281.
6. Макуцький Р. Т. Сек'юритизація інструментів рефінансування іпотечних кредитів / Р. Т. Макуцький // Вісник. – Львів, 2007. – Вип. 27. – С. 228–234.
7. Перепаддя І. М. Вплив сек'юритизації активів на трансмісійний механізм монетарної політики в умовах світової фінансової кризи / І. М. Перепаддя // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Київ, 2010. – Вип. 90. – Ч. 2. – С. 52–53.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2014.

Болдуева О. В. Использование секьюритизации как финансового инструмента привлечения инвесторов к реализации проектов инфраструктурного развития страны

В статье предложены методические подходы организации секьюритизации потоков платежей государственных проектов развития инфраструктуры страны. Указано, что применение модели позволит обеспечить постоянное реинвестирование государственных средств и запуск механизма мультипликации, создание государственного агентства, призванного выполнять функции регулятора рынка, квалификации сделок – легитимизацию

внебалансовых операций, а также формирование ликвидного вторичного рынка для выпущенных ценных бумаг.

Ключевые слова: секьюритизация, инфраструктура, финансирование, денежные потоки, риски, перераспределение.

Boldueva O. The Use of Securitization as a Financial Instrument to Attract Investors to the Implementation of Infrastructure Development

Ukraine's economy is in dire need of renovation of old and creation of new infrastructure. Securitization, which has proven its effectiveness in the implementation of large-scale investment programs, and has been successfully used by some States to raise capital in infrastructure, can be an effective tool for solving the problem of attracting private capital in infrastructure in Ukraine. At the same time, securitization has benefits such as expanding the range of potential investors, as well as reducing the burden on the state budget due to the use of bonds.

The main fundamental differences from the typical proposed scheme are as follows:

1) the state acts as an active participant in the transaction. To put it a few basic functions: the state acts as an investor in infrastructure projects creates favorable for securitization transactions tax regime provides state guarantees issued securities reinvest obtained in the process of securitization funds in new infrastructure projects, thus ensuring multiplier effect of securitization;

2) the market has a state agency that performs functions on behalf of the state supervisory authority for market infrastructure securities. The Agency will provide the state policy in the field of infrastructure investments, helping implementation of state programs by supporting liquidity in the secondary market infrastructure securities. The agency will carry out the provision of guarantees on securities and qualified agreements limiting thus the use of securitization as a dishonest intent;

3) to combat unfair use of securitization proposed mandatory redemption of the primary emission investors in the project;

4) Institute of Technical Auditor introduced, providing investors and independent supervisory authority Judgements about the state of infrastructure projects, its efficiency and risks associated with its operation;

5) to protect the interests of investors, reducing risk and increasing transparency issue of securities offered to investors inclusion of representatives of the board of directors of the concession.

Key words: securitization, infrastructure, financing, cash flow, risk redistribution.

УДК 336.645.2

О. В. Валентієва

кандидат економічних наук, доцент

Кременчуцький інститут державного та муніципального управління Класичного приватного університету

В. Г. Гноєвий

кандидат економічних наук, доцент

Кременчуцький інститут Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля

ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ФАКТОРИНГУ У РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглянуто можливості застосування факторингових операцій для вирішення проблеми фінансування потреби підприємств у оборотному капіталі. Наголошено на доцільності використання факторингу в зовнішньоторговельних операціях як заходу стимулювання економічного зростання через активізацію експорту.

Ключові слова: факторинг, факторингова компанія, дебіторська заборгованість, фінансування, кредитування.

I. Вступ

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується значними рестрикційними тенденціями у сфері кредитно-фінансових відносин. Пошук суб'єктами господарювання можливих варіантів поповнення оборотних коштів в умовах їх нестачі супроводжується суттєвими складнощами, що з'являються на цьому шляху.

Питання факторингових послуг розглянуто у працях багатьох українських економістів, як-от: О. А. Брегеда, І. О. Бланк, І. В. Вітвіцька, О. Д. Вовчак, Л. М. Гутко, В. І. Грушко, О. Д. Заруба, Н. І. Костіна, А. Ф. Мельник, О. І. Пилипченко, М. І. Савлук, В. М. Федосова, Г. Є. Шпаргало та ін. Більшість дослідників висвітлюють як світовий, так і український досвід факторингових послуг, проте малодослідженим залишається питання використання факторингу в умовах економічної кризи, що й зумовлює актуальність дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є висвітлення можливості застосування факторингу для активізації економічної діяльності суб'єктів господарювання в Україні.

III. Результати

Дорожнеча банківського кредиту й відсутність альтернативних джерел фінансування примушують підприємства звертатись до таких видів фінансових послуг, які в менш складні часи були поза їх увагою. У таких умовах значно зростає доцільність використання факторингу як засобу, який реально може допомогти ліквідувати взаємні неплатежі й скоротити виробничо-комерційний цикл.

Факторинг значно спрощує розрахунки між партнерами: продавець може отримати

гроші відразу після поставки, а в покупця є можливість узгодити з продавцем прийнятний час відстрочки платежу. Продавець при цьому може здійснювати поточну діяльність, обслуговування клієнтів.

Факторинг має перевагу перед звичайним кредитуванням щодо економії часу учасників угоди. І ця перевага набуває конкретне матеріальний вираз. Особливо це вигідно дрібним бізнесменам, продукція підприємств яких веде на ринку особливо жорстку конкурентну боротьбу з імпортними товарами.

Як відомо, найбільш ефективно управління дебіторською заборгованістю можливе лише при здійсненні незалежного й безперервного контролю над станом боргу. Але не всі компанії можуть дозволити собі витрати на окремий відділ, який здійснюватиме контроль своєчасного погашення дебіторської заборгованості. Тому факторингова компанія контролює стан переданої дебіторської заборгованості клієнта, перевіряє репутацію та платіжну дисципліну боржника, стежить за тим, щоб борг сплачувався своєчасно й у повному обсязі. В обов'язки факторингової компанії входить надання клієнту звітів про стан дебіторської заборгованості, що дає змогу більш ефективно використовувати робочий час персоналу [3].

В Україні факторинг часто плутають з класичним кредитуванням. На відміну від класичного кредиту, факторингове фінансування надається негайно після подання відповідних документів і не вимагає цільового використання. Воно може збільшуватися пропорційно збільшенню обсягів продажів клієнта, що істотно підвищує рівень оборотності дебіторської заборгованості. До того ж факторинг є безстроковим і вимагає підтвердження ліміту лише раз на рік [4].

Перевагами факторингу як інструменту фінансового менеджменту є:

- зростання ліквідності;
- підвищення прибутку й рентабельності;
- трансформація дебіторської заборгованості в готівку;
- зниження залежності від термінів платежів дебіторів;
- розширення товарообігу;
- вивільнення оборотних коштів внаслідок підвищення їх оборотності;
- підвищення якості розрахунків;
- вдосконалення фінансового планування [1].

Додаткові вигоди постачальника, який користується факторинговими послугами:

- економія на витратах на банківське кредитування (витрати на оформлення кредиту та застави, відсотки, витрати на мобілізацію коштів на погашення заборгованості за кредитом);
- економія за рахунок можливості придбання товару у постачальників за нижчою ціною внаслідок можливості скорочення терміну оплати;
- захист від втрат у разі неоплати або не своєчасної оплати боргу дебіторами;
- економія на оплаті додаткових робочих місць робітників, які супроводжують дебіторську заборгованість та залучають кошти для фінансування підприємства;
- поліпшення платіжної дисципліни дебіторів, оскільки, як показує практика, дебітори більш акуратно платять клієнтам, коли знають, що їх зобов'язання передане банку;
- захист від втрачених вигод від втрати клієнтів внаслідок неможливості надання конкурентних термінів відстрочки платежу та підтримання достатнього рівня асортименту у разі недостатності обігових коштів;
- захист від втрат, пов'язаних з відсутністю або нестачею неупередженого контролю за продажами і платежами [1].

Якщо компанія вирішила скористатися факторинговим обслуговуванням, найкращим рішенням буде використання отриманих додаткових коштів з метою розширення продажів. Якщо обсяг продажів клієнта зростає, це негайно призводить до нового зростання обсягу фінансування з боку банку в межах факторингового обслуговування.

В умовах значного знецінення національної валюти цілком логічним є подальша активізація зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств. Тому для України більшого значення набуває експортний факторинг. Застосування експортного факторингу допомагає збільшити оборотний капітал фінансування експорту. Факторингові компанії надають послуги з бухгалтерського обліку, перевірки кредиту, страхування кре-

диту від безнадійних боргів, надання готівкових коштів під рахунки-фактури (75–85% від їх номіналу) з гарантією виплати залишку протягом встановленого часу. Дуже вигідний експортний факторинг підприємствам, що мають проблеми з грошовими потоками.

За допомогою експортного факторингу можна здійснювати експортну торгівлю на умовах відкритого кредиту з гарантією ризику. Інкасування реалізується через міжнародні мережі факторингових компаній, що дає змогу уникнути витрат на послуги агентств за кредитами, ведення кредитної документації, знизити витрати на заробітну плату, заощадити на управлінських витратах. Також скорочується термін кредитування. Експортний факторинг забезпечує нові джерела фінансування, коли закінчується кредитування за банківським овердрафтом.

Основна перевага використання експортером факторингу полягає в тому, що з'являється можливість працювати з клієнтами за кордоном на умовах відкритого рахунку, пропонувати умови торгівлі, подібні тим, на яких клієнт працює з українськими постачальниками. Таким чином, виключено непорозуміння при роботі з переказними векселями.

Прогнозоване зростання популярності факторингу серед українських експортерів пояснюється тим, що:

- експортний факторинг здійснюють фактор-фірми різних країн, що входять в те чи інше об'єднання факторингових компаній;
- фірма-постачальник, отримавши частину суми за поставлений товар, відразу ж після відвантаження може направити її в обіг;
- фактор-фірма інформує експортера про фінансове становище потенційного покупця.

Таким чином, підприємство-експортер може, не витрачаючи даремно час і гроші, розширити виробництво під конкретного імпортера того чи іншого товару. Крім того, українські підприємства з різною формою власності отримують й інші переваги: при здійсненні перших операцій потрібне надання певних гарантій, але при подальшій роботі потреба в них відпадає. Клієнт фактор-фірми, який позитивно зарекомендував себе, набуває додаткової рекомендації при роботі із закордонними партнерами.

При отриманні міжнародного статусу фактор-фірми український фактор-банк стає для іноземних фактор-фірм гарантом безпеки бізнесу, беручи на себе зобов'язання з оплати іноземній компанії відвантаженого в Україну товару.

У нинішній непростій ситуації на ринку банківських послуг України, коли можливості кредитування істотно ускладнені, попит на факторинг істотно виріс. Водночас реально цей продукт пропонують клієнтам не більше 8–10 банків. Зокрема, на початок 2015 р. на

ринку банківського факторингу працювало 8 банків з 25 лідерів ринку. Рік тому великих факторів було десять.

Що ж стосується тарифів, слід визнати, що ставки 10–12% річних залишилися далеко в минулому. Найпоширеніша мінімальна ставка за операціями факторингу на початок 2015 р. становить 23% річних. Однак численні переваги цього виду фінансових послуг все ж істотно компенсують досить великий відсоток.

З нетарифних умов факторингу відзначимо явне посилення вимог до одержувачів фінансування, що значно звужує список користувачів цього виду послуг. Насамперед, це необхідний рівень прибутковості роботи компанії, яка звертається до надавача факторингових послуг. Зокрема, деяким банкам-факторам бажано наявність чотирьох фінансово позитивних останніх кварталів плюс не менше позитивну ділову репутацію. Таке обмеження в нинішніх умовах відсіває 99% потенційних клієнтів.

Іншою вимогою є обов'язкова для клієнта регулярність угод, які виступають об'єктом факторингу. Це, по суті, означає фокусування банку на великому мережевому ритейлі. У цей ряд обмежень можна віднести й вимогу до мінімального числа дебіторів. Зокрема, Райффайзен Банк Аваль видає факторингове фінансування лише за умови, якщо участь у здійсненні поставок беруть не менше п'яти дебіторів.

Крім того, необхідна наявність річного або дворічного досвіду роботи компанії-клієнта в цій торговій сфері та тривалого досвіду співпраці з цими дебіторами [2].

IV. Висновки

Підводячи підсумок, можна констатувати, що:

- українська економіка потребує впровадження нових управлінських інструментів;
- менеджмент вимагає інновацій, які враховують особливості нових економічних умов;

- факторинг може стати одним з інструментів менеджменту, що сприятиме стабілізації української економіки та її розвитку відповідно до специфіки сучасного етапу;
- факторинг має великий потенціал в експортних операціях;
- об'єктами внутрішнього факторингу можуть стати фірми малого й середнього бізнесу, які відчувають гостру нестачу оборотних коштів.

Впровадження факторингу в механізм стимулювання українського експорту дасть змогу не тільки збільшити його обсяги за рахунок залучення додаткових експортних компаній, а й підвищити валютну й економічну ефективність прискоренням оборотності фінансових коштів. Відповідно збільшаться відрахування до державного бюджету. Таким чином, факторинг може стати дієвим засобом вирішення багатьох економічних завдань господарюючих суб'єктів і стане ефективним інструментом підйому економіки.

Список використаної літератури

1. Вовчак О. Д. Факторинг : навч. посібн. / О. Д. Вовчак, Г. Є. Шпаргало, Т. Я. Андрейків. – Київ : Знання, 2012. – 247 с.
2. Кочевых О. Факторинг уже не дешевле кредита [Электронный ресурс] / О. Кочевых. – Режим доступа: <http://www.prostobiz.ua>.
3. Терновська М. О. Дослідження стану ринку факторингу в Україні [Електронний ресурс] / М. О. Терновська. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. Шпаргало Г. Є. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Г. Є. Шпаргало, Н. В. Наконечна. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua>.
5. Эксперты: украинский бизнес начал чаще использовать овердрафт и факторинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://factoring-finance.com.ua>.

Стаття надійшла до редакції 12.11.2014.

Валентиева Е. В., Гноевой В. Г. Использование потенциала факторинга в реализации задач финансового менеджмента

В статье рассмотрены возможности применения факторинговых операций для решения проблемы финансирования потребности предприятий в оборотном капитале. Отмечена целесообразность использования факторинга во внешнеторговых операциях в качестве меры стимулирования экономического роста вследствие активизации экспорта.

Ключевые слова: факторинг, факторинговая компания, дебиторская задолженность, финансирование, кредитование.

Valentiyeva O., Hnoyeviy V. Using the Potential of Factoring in Implementation of the Tasks Financial Management

The article considers the possibility of factoring financing to address the needs of enterprises in working capital. The high cost of bank credit and the lack of alternative sources of funding forced the company to address the following types of financial services in less difficult times were out of focus. Under these conditions significantly increases the feasibility of using factoring as a means that can really help eliminate mutual non-payments and reduce the production and commercial cycle.

In conditions of depreciation seems logical further activation of foreign economic activity of domestic enterprises. Therefore, for our country increasingly important export factoring. The use of export factoring helps to increase working capital financing exports.

The introduction of factoring in the regulatory mechanism of Ukrainian exports will not only increase its volume by attracting additional export companies, but also to increase the monetary and economic efficiency by accelerating the turnover of funds. According increase contributions to the state budget revenues.

So, factoring may be effective in solving many economic problems of businesses, it will benefit all participants factoring and will be an effective tool to stimulate economic growth.

Key words: *factoring, factoring company, accounts receivable financing, loans.*

УДК 332

Г. В. Васильченкокандидат економічних наук, доцент
Національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ**С. М. Васильченко**

кандидат економічних наук, доцент

Б. М. Стефанишинасистент
Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано фактори інвестиційної привабливості регіонів в умовах глобалізації економіки. Західний регіон України в останні роки демонструє значний прогрес у рейтингах інвестиційної привабливості. Доведено, що основними факторами інвестиційної привабливості регіону в середньостроковій перспективі сьогодні виступають так звані "м'які фактори" виробництва: діловий клімат, ефективність державних органів, адміністративні процедури, дискримінація прав власності, корупція, податки та збори, відкритість влади та ін. Таке припущення підтверджують отримані результати проведеного опитування серед представників місцевих адміністрацій у межах проекту "Школа залучення інвестицій для західноукраїнських органів місцевої влади".

Ключові слова: інвестиційна привабливість регіону, "м'які фактори", "жорсткі фактори".

I. Вступ

Західний регіон України останніми роками демонструє значний прогрес у рейтингах інвестиційної привабливості. Так, за даними дослідження, проведеного Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій, Львівська та Івано-Франківська області стали лідерами в Україні за показником Індексу інвестиційної привабливості регіонів у 2013 р., отримавши найвищі значення індексу (1,601 і 1,478 відповідно). Варто зауважити, що у 2012 р. Львівська область посідала 2-у позицію, поступившись Харківській області, а Івано-Франківська – лише 15-у [4, с. 7]. Поліпшили також свої показники й інші області Західної України: Тернопільська область перемістилася з 17-ої на 11-у, Волинська – з 19-ої на 7-у, Хмельницька – з 22-ої на 19-у, Чернівецька – з останньої 27-ої на 26-у позицію. Виключенням стали лише дві області – Закарпатська та Рівненська, які знизили свої показники інвестиційної привабливості, спустившись з 10-ої на 24-у та з 8-ої на 14-у позиції відповідно. Натомість всі без виключення області Східної України – традиційні лідери рейтингу – Харківська, Донецька та Луганська області втрачають свої провідні позиції. За цей період лідер рейтингу Хар-

ківщина перемістилась з 1-го на 8-е, Донецька – з 3-го на 22-е, а Луганська область – з 9-го на 23-е місце в рейтингу Індексу інвестиційної привабливості [5, с. 6].

II. Постановка завдання

Мета статті – пояснити такі зрушення в інвестиційній привабливості регіонів України.

III. Результати

Глобалізаційні процеси в сучасній міжнародній економіці вносять суттєві зміни в усталені уявлення про принципи функціонування економічних механізмів національних економік. Зазвичай суб'єктами міжнародної конкуренції виступали держави. Але вже наприкінці XX ст., коли внаслідок глобалізації суб'єктами міжнародних економічних процесів стають окремі підприємства, все миттєво змінюється. М. Протер у своїй праці "Конкуренція" зазначає: "Конкуренція дає змогу компаніям звідки завгодно отримувати капітали, товари, технології. Уряд втрачає свій вплив на конкуренцію, порівняно з силами, які діють у світових масштабах" [3, с. 256]. Конкурентна боротьба за фактори виробництва в умовах глобалізації переміщується на місцевий рівень. Окремі підприємства, локалізовані в певних місцевих громадах, стають суб'єктами міжнародної конкуренції. Так, боротьба за ресурси переноситься з національного на місцевий рівень. Тому сьогодні доцільно говорити не про міжнародну конкуренцію, а про міжрегіональну конкуренцію за потоки транснаціо-

нального капіталу, який у сучасних умовах стає основним фактором економічного росту [1; 2]. Як наслідок – вища інвестиційна привабливість та кращі передумови економічного росту формуються в тих регіонах, які спроможні створити кращі умови для залучення прямих іноземних інвестицій.

Що означатиме поняття “кращі умови” для сучасного транснаціонального капіталу? Відповідно до класичної економічної теорії та теорії Хекшера-Оліна, країна буде експортувати ті товари, для виробництва яких інтенсивно використовуються надлишкові ресурси. Ця доктрина, яка сформована в концепціях А. Сміта та Д. Рікардо в сучасних умовах, зазначає М. Портер, є “у кращому випадку неповною, а в гіршому – невірною. У складних галузях, які є підґрунтям будь-якої розвинутої економіки, країна не наслідуює, а створює найсуттєвіші фактори виробництва, такі як робоча сила, або науково-технічна база виробництва” [3, с. 227]. Серед таких факторів виробництва найгнучкішими, придатними до швидких змін є так звані “м’які фактори”. А відтак, на наш погляд, зміна інвестиційної привабливості регіону сьогодні все більше залежить від змін саме цих “м’яких” факторів, до яких належать діловий клімат, ефективність державних органів, адміністративні процедури, дискримінація прав власності, корупція, податки та збори, відкритість влади та ін. Покращення якості цих факторів не вимагає значних коштів і часу, перебуває, переважно, в компетенції місцевої влади і громади, а отже, мають високу мобільність і можуть змінитись швидко, покращуючи тим самим інвестиційне середовище регіону. В свою чергу, “жорсткі фактори” – природні ресурси, трудові ресурси, інноваційний потенціал, споживчий сегмент, інфраструктура, бізнес-сегмент – або вичерпні, або вимагають постійних капіталовкладень для підтримання їх кількості і якості, а тому втрачають свій потенціал в умовах тривалої економічної кризи.

Внаслідок як об’єктивних, так і суб’єктивних обставин, які склалися в Україні, регіонам, що мали перевагу у таких “жорстких” факторах, не вдалось останніми роками утримати їх на належному рівні. Дезінвестування і, отже, деіндустріалізація та падіння інноваційності виробництва, занедбання інфраструктури, скорочення споживчого сегменту, втрата людського капіталу стали характерними ознаками економіки в індустріальних, традиційно інвестиційно привабливих регіонах країни. Натомість у західних регіонах України, де більшість “жорстких” факторів були й раніше відсутніми, більшу увагу стали приділяти “м’яким” факторам як

практично єдиному доступному фактору зростання інвестиційної привабливості регіону в середньостроковій перспективі.

Таке припущення підтверджують отримані результати проведеного нами опитування серед представників місцевих адміністрацій з 10 червня по 13 липня 2014 р. у межах проекту “Школа залучення інвестицій для західно-українських органів місцевої влади”. В опитуванні щодо залучення іноземних інвестицій брали участь представники 45-ти малих міст Західної України з чисельністю 10–50 тис. населення. Отриману вибірку для аналізу повністю можна вважати репрезентативною, оскільки кількість малих міст у Західній Україні, які відповідають встановленим критеріям, становить близько 70.

Запитання, які були запропоновані в опитувальній анкеті, стосувались оцінювання можливостей міст у залученні іноземних інвестицій і були сформовані у 4 групи: оцінювання потенціалу міста у сфері залучення іноземних інвестицій, оцінювання готовності територій, оцінювання адміністративного обслуговування підприємств, оцінювання взаємодії міської влади з підприємницькими організаціями та інституціями, які підтримують підприємництво. Опитувальна анкета містила 33 запитання закритого й відкритого типу. Запитання закритого типу – дали змогу провести насамперед кількісне оцінювання ситуації, запитання відкритого типу – якісне оцінювання. Наведемо деякі з отриманих результатів дослідження.

Так, основними перешкодами залучення іноземних інвестицій респонденти вважають правові бар’єри (тривалий “час виходу на ринок”, обтяжливі дозвільні процедури введення в експлуатацію, складні процедури ведення бізнесу, відсутність правових гарантій), бюрократичні бар’єри (відсутність організаційного супроводу інвестора, обмежений доступ до інформації), а також фінансові (обмежені джерела фінансування діяльності, відсутність податкових пільг) та інфраструктурні бар’єри (погана транспортна доступність, низький рівень якості господарської інфраструктури (водопостачання та водовідведення, забезпечення електрикою, відсутність індустріальних парків) (рис. 1).

Враховуючи ріст інвестиційної привабливості західних регіонів країни за останні роки, цікаво порівняти висунуті припущення щодо значущості “м’яких” факторів з відповідями опитаних респондентів (рис. 2). Як і очікувалось, значна частина заходів, які здійснювали місцеві органи влади, мали першочерговий вплив на поліпшення “м’яких” факторів залучення іноземних інвестицій: започаткування бізнесу, доступ до інформації, вільні земельні ділянки тощо.

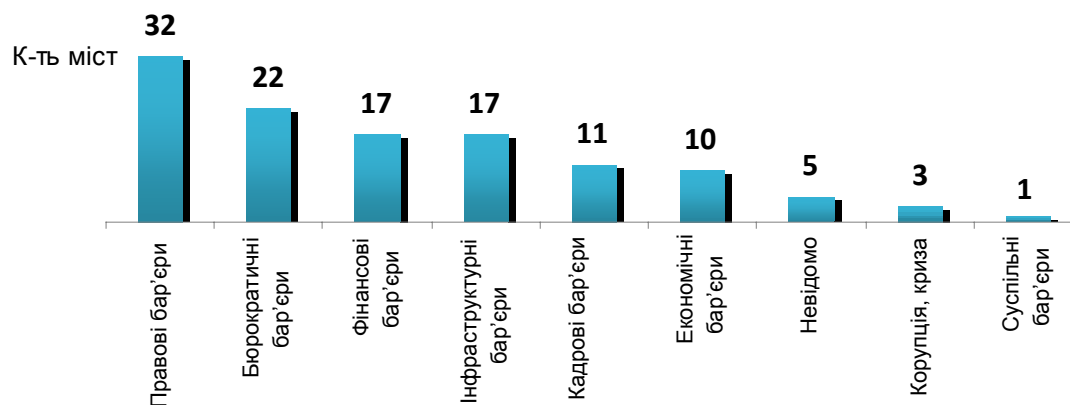


Рис. 1. Основні бар'єри на шляху залучення іноземних інвестицій

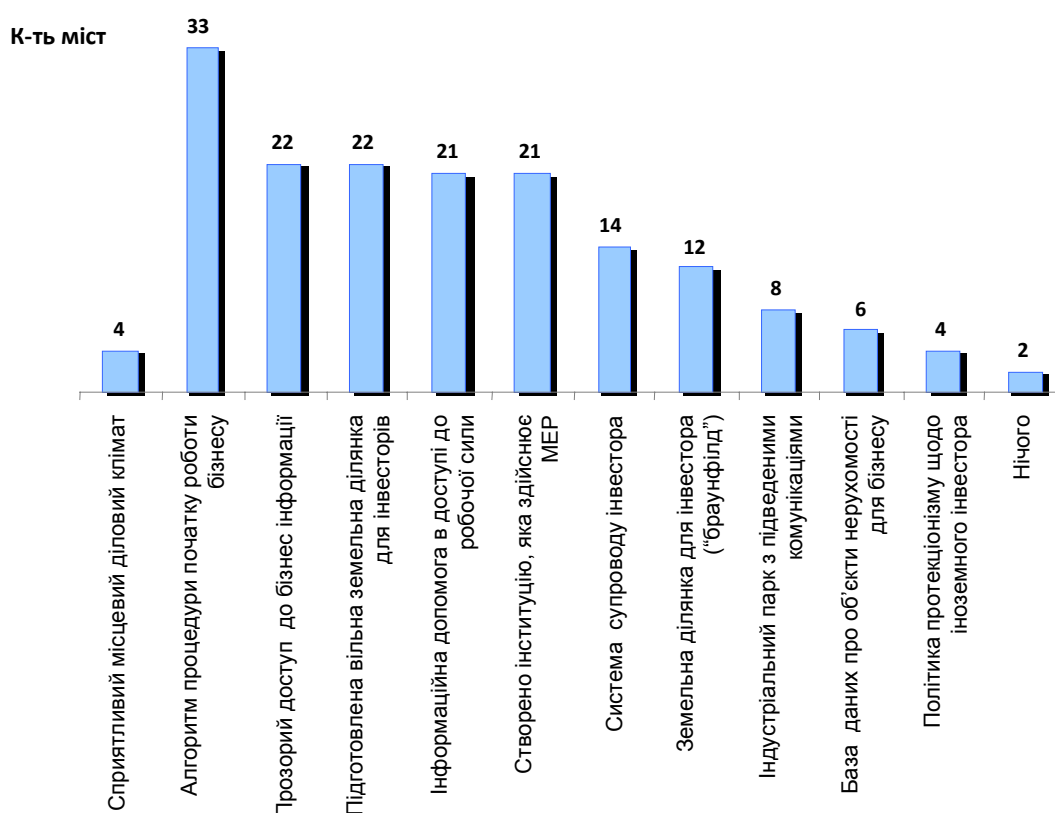


Рис. 2. Виконані заходи міста для залучення інвестицій

Крім того, на запитання: "Чи зацікавлені іноземні інвестори в допомозі влади?" – 45 міст відповіли "так", 16 з яких описали зацікавленість іноземних інвесторів. На їх погляд, ця зацікавленість полягає насамперед у тому, щоб держава забезпечила супровід та інформаційну підтримку іноземному інвестору у відкритті та започаткуванні бізнесу, прозорість, захист від корупції, гарантії безпеки діяльності та захисту інвестицій, доступ до бізнес орієнтованої інформації та інформації про нерухомість, придатну для бізнесу; а також сприяла в питаннях виділення землі, оформлення всіх необхідних,

у тому числі дозвільних документів, підбору кадрів; ввела обмеження на перевірки й відмінила ввізне мито, запровадила пільги, дотації чи фінансову підтримку для нових інвестицій.

Цікаво зазначити, що оцінюючи фактори, які найбільше впливають на інвестиційну привабливість міста, респонденти не згадували традиційні вимоги підприємців про необхідність часткового відшкодування витрат чи фінансування фондів підтримки підприємництва, а звертали увагу знову-таки на розвиток "м'яких" факторів залучення інвестицій (рис. 3).

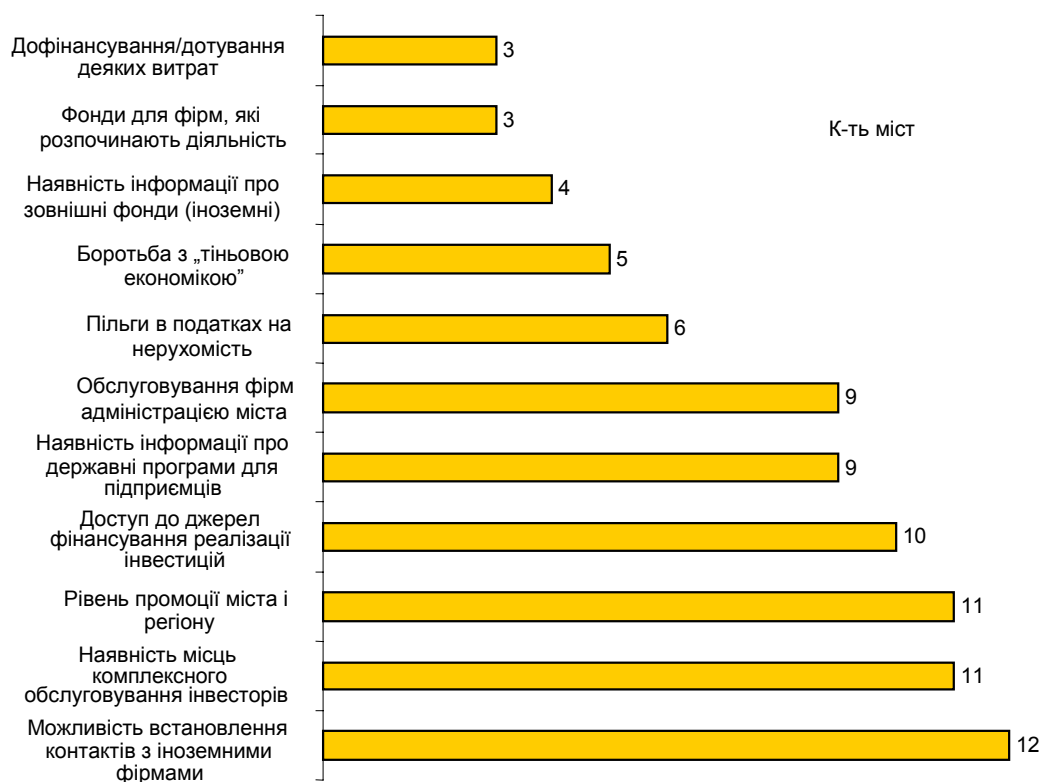


Рис. 3. Чинники, які найкраще впливають на залучення інвестицій у місто

IV. Висновки

Аналіз результатів опитування щодо потенціалу малих міст Західної України з чисельністю 10–50 тис. населення щодо залучення іноземних інвестицій показав, що провідну роль у цьому процесі все більше відіграють так звані “м’які” фактори: правові та фінансові бар’єри, бюрократичні процедури тощо. Особливу увагу слід приділити проблемам землевідведення під господарську забудову та фізичної обмеженості земельних ділянок місцевих громад. Цю проблему можна вирішити за умови проведення територіально-адміністративної реформи або співпраці територіальних громад, коли органи місцевого самоврядування зможуть узгоджувати межі населених пунктів з метою залучення іноземних інвестицій.

Список використаної літератури

1. Васильченко Г. В. Глобалізація світової економіки та локалізація економічного розвитку / Г. В. Васильченко, С. М. Васильченко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТУ, 2013. – Вип. III (51). Економічні науки. – С. 45–50.
2. Васильченко С. М. Конкурентоспроможність, прямі іноземні інвестиції та економічний ріст в умовах глобалізації світового господарства: національний та регіональний аспекти / С. М. Васильченко // Регіональна система соціально-економічного розвитку України: монографія / за ред. Н. І. Пилипів, В. В. Стефінін. – Івано-Франківськ: Видавець Віктор Дяків, 2012. – С. 287–299.
3. Портер М. Конкуренція / М. Портер; пер. с англ. – Москва: Вільямс, 2005. – 608 с.
4. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів. – Київ: Київський міжнародний інститут соціології та Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2013. – 47 с.
5. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів. – Київ: Київський міжнародний інститут соціології та Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2014. – 48 с.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2014.

Васильченко Г. В., Васильченко С. М., Стефанишин Б. М. Инвестиционная привлекательность регионов в условиях глобализации экономики

В статье проанализированы факторы инвестиционной привлекательности регионов в условиях глобализации экономики. Западный регион Украины в последние годы демонстрирует значительный прогресс в рейтингах инвестиционной привлекательности. Доказано, что основными факторами инвестиционной привлекательности регионов в среднесрочной перс-

пективе сегодня выступают так называемые “мягкие факторы” производства: деловой климат, эффективность государственных органов, административные процедуры, дискриминация прав собственности, коррупция, налоги и сборы, открытость власти и пр. Такое предположение подтверждают полученные результаты проведённого опроса среди представителей местных администраций в рамках проекта “Школа привлечения инвестиций для западно-украинских органов местной власти”.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность региона, “мягкие факторы”, “жёсткие факторы”.

Vasylchenko G., Vasylchenko S., Stefanishin B. Investment Attractiveness of Regions Under Conditions of Globalization of Economy

The factors of investment attractiveness of regions under conditions of globalization of economy are analyzed in the article. The Western region of Ukraine in the last years demonstrates considerable progress according to rating of investment attractiveness. Lviv and Ivano-Frankivsk regions became the leaders in Ukraine according to the Index of investment attractiveness of regions in 2013. The authors of the article lead to supposition that the basic factors of investment attractiveness of a region in a mid-term prospect today are the so-called “soft factors” of production: business climate, efficiency of public bodies, administrative procedures, discrimination of ownership rights, corruption, taxes and collections, openness of power bodies, etc. Increase in the quality of these factors, in the opinion of the authors, does not require considerable money and time, and are mainly in competence of local authorities and society, and thus have high mobility and can change quickly, improving the investment environment of the region. In its turn “hard factors” are natural resources, labour resources, innovative potential, consumer segment, infrastructure, business segment or require permanent capital investments for maintenance of their amount and quality and that is why lose the potential in the conditions of the protracted economic crisis. The authors of the article confirm such suppositions with the results obtained during the interview conducted among the representatives of local administrations within the framework of “School of involvement of investments for the Western Ukrainian bodies of local authorities” Project. In the interview in view to involve foreign investments the representatives of 45 small cities of Western Ukraine with population of 10–50 thousand people took part. The analysis of the results of the interview concerning the potential of small cities of Western Ukraine concerning involvement of foreign investments showed that the leading role in this process is more and more played by the so-called “soft” factors. Among them special attention is recommended to pay to the problems of land use for economic construction and physical limitation of land plots of local communities.

Key words: investment attractiveness of regions, “soft factors”, “hard factors”.

УДК 336:221

С. О. Давидков

аспірант
Класичний приватний університет

ДО ПИТАНЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Статтю присвячено теоретичним і методичним аспектам оцінювання ефективності податкової політики. Розкрито зміст поняття ефективності та ефективності податкової політики щодо рівня результативності її функціонування. Здійснено узагальнення та розкрито зміст критеріїв оцінювання ефективності податкової політики за кількісними, якісними, абсолютними та відносними показниками.

Ключові слова: податкова політика, кортеж, критерії, методи, оцінювання, оцінка, ефективність, ефект, модель, функції.

І. Вступ

Суть поняття ефективності розкрито науковцями з різних боків, що дає можливість обґрунтувати застосування показників ефективності до відповідної області дослідження. Основні дискусії постали щодо ототожнення поняття ефективності й результативності. До науковців, що ототожнювали зазначені поняття, відносять В. Петті, Ф. Кене, проте Р. Дарміць, Н. Вацик та Д. Рікардо розрізняли їх, стверджуючи, що ефективність є показником співвідношення результату до витрат на отримання цього результату. Саме тому за

своєю суттю результативність є складовою поняття ефективності. Тобто, суть поняття ефективності полягає у визначенні чітких меж отриманого результату, який може бути позитивним або негативним щодо ціни його досягнення. Такої думки дотримуються такі вчені, як С. Васирик, Г. Жучкова, Л. Лозовський, С. Покропивний, Б. Райзберг та ін. Сучасні тлумачення поняття ефективності набувають різних ознак її прояву, що підкреслює певну складову її формування. Наведемо найбільш комплексні тлумачення суті поняття ефективності провідних учених (табл. 1).

Таблиця 1

Тлумачення суті поняття “ефективність”

Автор	Зміст
І. Г. Павленко [1]	Комплексне оцінювання кінцевих результатів використання трудових, матеріальних, інформаційних та фінансових ресурсів підприємства у виробництві товарів та наданні послуг за певний термін
А. Г. Загородній [2]	Здатність забезпечувати результативність (ефект) процесу, проекту тощо, яку обчислюють, як відношення ефекту (результату) до витрат, що забезпечили цей результат
В. Г. Андрійчук [3]	Результативність певної дії, процесу, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили
С. В. Мочерний [4]	Здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат
А. Д. Виварець, Л. В. Дістергефт [5]	Ефективність будь-якого процесу, будь-якого виду діяльності, що характеризує ступінь досягнення поставленої мети
Ю. П. Сурмін [6]	Показник успішності функціонування системи для досягнення постановлених цілей

За даними табл. 1, визначення ефективності зарубіжних і українських учених різняться. Зарубіжний погляд на ефективність характеризується мірою досягнення поставлених цілей, український – ґрунтується на дослідженні кінцевих результатів у контексті понесених витрат. З огляду на це, нами ефективність розглядається як міра отриманих результатів функціонування певної системи щодо ступеня досягнення мети в конкретний момент часу.

Загалом ефективність розглядається в межах окремого процесу, явища, що зумовлює уточнення сфери її дослідження. Одним із вагомих складових соціально-економічної політики держави залишається пода-

ткова політика, що забезпечує баланс інтересів суспільства, бізнесу та влади. Різноманітність мети й діяльності кожної зі сторін зумовлює податковий конфлікт, управління яким залежить від формальних і неформальних чинників конкретної ситуації, наявного інструментарію та податкової політики держави, функції якої націлені на узгодженість податкових дій та встановлення балансу інтересів всіх учасників процесу.

Аспектам дослідження взаємозв'язку між рівнем оподаткування та макроекономічними показниками присвячені праці Є. Балацького, Н. Костіної, А. Лаффера, С. Лондара, А. Сандмо, А. Скрипника та ін. Прогнозуванням показників податкових надходжень на всі рівні бюджету займалися такі вчені, як: А. Долганов, Н. Костіна, А. Матвійчук,

С. Мищенко, О. Тищенко та ін. Пошуком встановлення оптимальних податкових ставок займалися Е. Аткинсон, В. Вишневський, Д. Липницький, Т. Меркулова, Ж. Скіндел, Дж. Стігліц та ін. Реакцію податкової поведінки на зміни податкової політики досліджували В. Вишневський, А. Веткін, Т. Меркулова, С. Мовшович, А. Сандмо, С. Скіндел, Л. Соколовський та ін. Проте в умовах кризи питання оцінювання ефективності податкової політики висвітлюються недостатньо.

II. Постановка завдання

Метою статті є розкриття особливостей та узагальнення методичних підходів до оцінювання ефективності податкової політики держави.

III. Результати

Враховуючи системний підхід і те, що податкова політика є частиною соціально-економічної системи держави, подамо її у вигляді такого кортежу функціональних елементів:

$$P_j \equiv \langle M_j, V_j, Z_j, C_j, F_j \rangle, \quad (1)$$

де M_j – множина елементів системи;

V_j – множина векторів властивостей елементів системи;

Z_j – множина зв'язків між елементами множини M_j ;

C_j – множина цілей;

F_j – зовнішнє середовище;

i – інтервал часу, протягом якого система зберігає свою структуру та цілісність.

У свою чергу, ефективність податкової політики характеризується метою оцінювання; рівнем оцінювання (місцевого й державного); сферою оцінювання (соціальною, економічною та фінансовою); набором критеріїв, що відповідають сфері та рівню оцінювання; сукупністю методів, що також відповідають сфері та рівню оцінювання ефективності податкової політики. Тоді ефективність податкової політики EP_j матиме такий вигляд:

$$EP_j = \{MO_j, R_j, S_j, K_j, Mt_j\}, \quad (2)$$

де MO_j – мета оцінювання ефективності податкової політики;

R_j – рівень оцінювання ефективності податкової політики;

S_j – сфера оцінювання ефективності податкової політики;

K_j – критерії оцінювання ефективності податкової політики;

Mt_j – методи оцінювання ефективності податкової політики.

А. І. Крисоватий ефективність податкової політики розглядає щодо оцінювання ступеню виконання її функцій [7]. У науковій літературі з основних функцій податкової політи-

ки, до яких відносять фінансову та регуляторну, виокремлюють різні складові, зокрема: стимулюючу, стабілізуючу та ін. Втім вони становлять певний бік регуляторної функції податкової політики, тому, на наш погляд, для оцінювання її ефективності податкової політики доцільно дотримуватися класичного підходу щодо виокремлення функцій:

- фінансова, ефективність якої характеризує ступінь і вчасність наповнення дохідної частини бюджету податковими надходженнями, мінімумом витрат на адміністрування податків та зборів Vad_j , ліквідацію будь-яких можливостей несвоєчасної сплати та ухилення від сплати податкових зобов'язань, тобто мінімізацію податкових ризиків R_j . Отже, постає багатокритеріальне завдання оптимізації податкових надходжень PN_j :

$$\begin{aligned} PN_j &\rightarrow \max, \\ Vad_j &\rightarrow \min, \\ R_j &\rightarrow \min; \end{aligned} \quad (3)$$

- регуляторна, ефективність якої характеризує такий рівень оподаткування, що є справедливо можливим для всіх верств населення та суб'єктів господарювання, стримує або стимулює соціально-економічні процеси в державі як на макро-, так і на мікрорівні. Зазначений сприятливий податковий клімат зумовлює високий рівень конкурентоспроможності податкової системи, що сприяє загальному притоку інвестиційного капіталу ззовні. В цьому випадку постає багатокритеріальне завдання оптимізації податкового навантаження для держави PNV_j та платників податків pn_j , за умов максимізації дохідності D_j та мінімізації податкових ризиків з обох боків:

$$\begin{aligned} PNV_j &\rightarrow \max, \\ pn_j &\rightarrow \min, \\ D_j &\rightarrow \max, \\ R_j &\rightarrow \min. \end{aligned} \quad (4)$$

Так, ефективність податкової політики становить міру податкових результатів функціонування податкової системи щодо ступеня реалізації її стратегії у конкретний момент часу. В контексті цього дослідження об'єктом є ефективність податкової політики, а предметом – методи оцінювання ефективності податкової політики.

Метою оцінювання ефективності податкової політики, наприклад, для соціальної сфери буде дослідження впливу відповідної моделі оподаткування на рівень соціального розвитку; для економічної сфери – дослідження впливу відповідної моделі оподаткування на бізнес-процеси та економічну поведінку; для фінансової сфери – дослідження

впливу відповідної моделі оподаткування на рівень податкових надходжень за всіма рівнями бюджету. Отже, показник отриманого ефекту, соціального, економічного або фінансового, стає підґрунтям для прийняття управлінських рішень та коригування поточної стратегії податкової політики держави.

Сфера оцінювання ефективності податкової політики зумовлює набір критеріїв, які можуть бути кількісними, якісними, абсолютними (податкові надходження) та відносними (податкове навантаження). Враховуючи зазначені вище функції податкової політики, розглянемо відповідні їм показники ефективності реалізації та методи оцінювання їх ефективності. Ефективність фінансової функції розраховується таким способом:

$$E_F = \frac{PN_i}{V_i}, \quad (5)$$

де E_F – коефіцієнт ефективності фінансової функції податкової політики;

PN_i – податкові надходження за i -й період;

V_i – витрати на адміністрування податки та зборів за i -й період.

Крім того, у формулі (5) показник податкових надходжень подано без урахування показників податкового боргу, недоїмки, переплати, пільги. Тому чисельник формули коригують на зазначені показники, що уточнює рівень отриманого фінансового ефекту у бік зменшення. В контексті зазначеного існує концепція податкових витрат, суть якої полягає в обґрунтуванні податкової політики відповідно до структури податків, яка складається із нормативних податкових доходів та податкових витрат, різниця яких дає змогу оцінити чисті податкові надходження бюджету [8, с. 22].

Чисельник формули (5), тобто податкові надходження, розглядають з позиції фактичних значень та прогнозованих. Прогнозування податкових надходжень як передумова формування податкової політики здійснюється за допомогою таких методів: репрезентативної податкової системи; оцінки валового регіонального (муніципального) продукту; галузевої репрезентативної податкової системи; регресійного аналізу, прогнозування засобами нейронних мереж; оцінювання залежності показника сукупних (валових) оподаткованих ресурсів від показника валового регіонального продукту; методами відносних індексів (показників) [9, с. 172].

Розглянемо кількісні абсолютні показники ефективності податкової політики держави. Науковцями приділено чимало уваги питанням значення та ролі певних видів податкових надходжень відносно загального обсягу податкових надходжень, показників обсягів доходів на різних рівнях бюджету, обсягів

ВВП (ВРП). Вагомими є результати оцінювання еластичності показника обсягів податкових надходжень відносно показника обсягів ВВП. Не менш популярні кількісні відносні показники ефективності податкової політики. Наприклад, співвідношення змін податкових надходжень та індексу інфляції, що дає змогу визначити реальну тенденцію показників податкових надходжень. Практика країн ЄС реалізує податкову політику на основі оцінювання імпліцитної податкової ставки, що характеризує собою усереднений показник оподаткування праці, споживання та капіталу, що обчислюється як співвідношення податкових надходжень до бази оподаткування. Продуктивність податкової політики щодо окремого напрямку оподаткування визначається шляхом обчислення співвідношення імпліцитної податкової ставки до відповідної податкової ставки. В процесі оцінювання ефективності податкової політики також враховують регіональні, галузеві та інші характеристики, що дає змогу дослідити податковий потенціал окремої галузі, регіону, сектору, видів економічної діяльності, великих платників податків тощо. Окремим вагомим аспектом залишаються результати виконання дохідної частини бюджету, тобто оцінювання фактичних та планових податкових надходжень, співвідношення заборгованості зі сплати податків до податкових надходжень загалом.

Уваги заслуговують показники податкового навантаження або тягаря, що характеризують податкову складову отриманих результатів як на макро-, так і на макrorівні. На мікрорівні оцінюють обсяги сплачених податкових платежів відносно прибутку, валових доходів, собівартості, ціни реалізації та товаровиробника, обсягу реалізованої продукції тощо, а на макrorівні – обсяги сплачених податкових платежів відносно ВВП або ВРП. Також досліджують результати обчислення співвідношення показника обсягів податкових пільг, або економії коштів від податкового планування чи податкової оптимізації до показника обсягів податкових платежів.

Окремим напрямом дослідження ефективності податкової політики виступають показники ефективності контролюючих органів. На жаль, української методики оцінювання ще не розроблено, проте може бути використано зарубіжний досвід у цій сфері дослідження. Так, А. М. Вдовиченко пропонує такі критерії ефективності роботи контролюючих органів відповідно до цілей їх діяльності: загальний обсяг чистих податкових надходжень порівняно з прогнозними показниками; загальні витрати порівняно із затвердженим бюджетом; співвідношення витрат до надходжень; частка добровільно сплачених податків та заповнених декларацій; задоволення платників податків від дія-

льності податкових органів (за результатами проведення опитувань) [10, с. 18]. Зазначені показники зазвичай дають уявлення про результативність діяльності податкових адміністрацій, проте не відображають вклад саме адміністрацій у загальні результати функціонування податкової системи держави.

Сукупність обраних критеріїв оцінювання, в свою чергу, зумовлює вибір методу оцінювання ефективності податкової політики держави, який характеризує оптимальний шлях досягнення її мети. До загальних методів дослідження в сфері оподаткування відносять системний, структурно-функціональний, ймовірнісний, моделювання, формалізацію, аксіоматизацію, абстрагування, аналіз, синтез, експеримент, опитування, спостереження, групування, класифікацію, узагальнення, порівняння, стандартизацію та ін. Сучасні дослідники використовують широкий спектр як загальнонаукових методів дослідження аспектів податкової політи-

ки, так і спеціальних, зокрема: експертне оцінювання, сценарне моделювання, імітаційне моделювання, когнітивне моделювання, методи нечіткої логіки, рефлексивне моделювання, прогнозування, методи нейронних мереж, кластерний аналіз тощо. Сукупність існуючих методичних підходів до оцінювання ефективності податкової політики держави за відповідними ознаками розподіляють за такими напрямками (рис. 1):

- дохідний: оцінювання рівня податкових надходжень, їх фінансової значущості;
- витратний: оцінювання вартості витрат на адміністрування та справляння податків, вартості та ефективності функціонування контролюючих органів;
- ринковий: оцінювання рівня сприятливості оподаткування в країні; конкурентних переваг української податкової системи порівняно з іншими податковими системами країн світу.



Рис. 1. Методичні підходи оцінювання ефективності податкової політики

Такий підхід дає змогу комплексно оцінити ефективність податкової політики на основі ступеню виконання її функцій, узгодженості із соціально-економічною системою держави та формування конкурентних пе-

реваг. На основі вищезазначеного, подамо структурно-логічну модель оцінювання ефективності податкової політики держави (рис. 2).

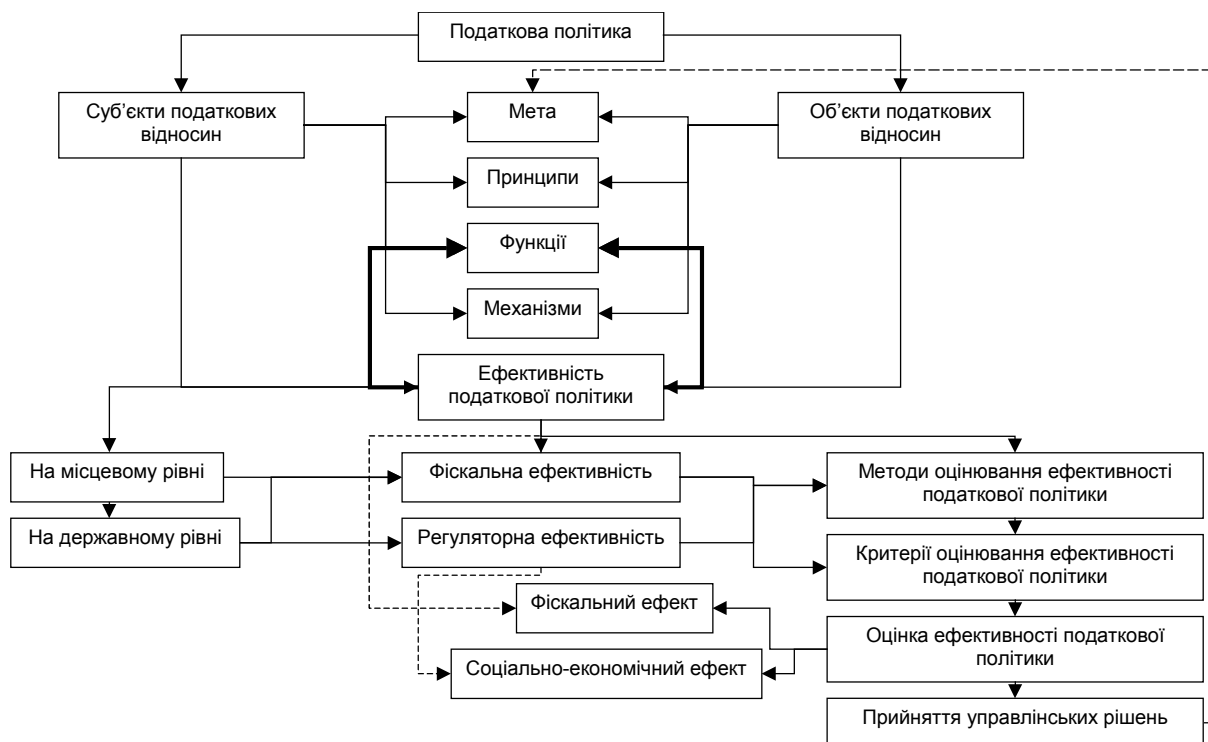


Рис. 2. Структурно-логічна модель оцінювання ефективності податкової політики*

*Джерело: розробка автора.

Структурно-логічна модель оцінювання ефективності податкової політики (рис. 2), побудована на основі оцінювання економічного ефекту від ступеня виконання належних їй функцій, дає змогу обґрунтувати напрями її вдосконалення з метою підвищення рівня ефективності. Прийняття управлінських рішень щодо подальшого вдосконалення податкової політики базуватимуться на основі оцінювання взаємозв'язку фіскального й соціально-економічного ефектів. Звісно, зазначений взаємозв'язок може бути й оберненого характеру, проте цікавим є кількісне дослідження еластичності соціально-економічного ефекту від зміни фіскального ефекту. Результати цього дослідження визначають можливі межі зростання фіскальної ефективності, які не знижують загального рівня соціально-економічного розвитку.

IV. Висновки

Запропоновано ефективність податкової політики визначати як міру податкових результатів функціонування податкової системи в контексті ступеню реалізації її стратегії в конкретний момент часу. Ефективність податкової політики охарактеризовано метою оцінювання; рівнем оцінювання; сферою оцінювання; набором критеріїв та методів, що відповідають сфері та рівню оцінювання. Ефективність податкової політики розглянуто щодо ступеня виконання її функцій, зокрема фіскальної та регуляторної. Розглянуто кількісні, якісні, абсолютні та відносні критерії ефективності податкової політики. За характером критеріїв методичні підходи оцінювання ефективності податкової політики згруповано за витратним, дохідним та ринковим підходами. Запропоновано структурно-логічну модель оцінювання ефективності податкової політики на основі оцінювання економічного ефекту від ступеня виконання належних їй функцій, що дає змогу обґрунтувати напрями її вдосконалення з метою підвищення рівня ефективності.

Список використаної літератури

1. Павленко І. Г. Подходы к определению экономической сущности понятия "эффек-

- тивность" / И. Г. Павленко // Экономика и управление. – 2006. – № 1. – С. 35–38.
2. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-тє вид., випр. та доп. – Київ : Знання, 2000. – 587 с.
3. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія / В. Г. Андрійчук. – Київ : КНЕУ, 2006. – 292 с.
4. Економічний словник-довідник / за ред. С. В. Мочерного. – Київ : Феміна, 1995. – 368 с.
5. Выварец А. Д. Эффективность производства: теория, методология и методика оценки / А. Д. Выварец, Л. В. Дистергефт // Экономическая эффективность: теория, методология, практика : сб. науч. ст. – Екатеринбург : Изд-во "УГТУ", 2000. – С. 323.
6. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ / Ю. П. Сурмин. – Киев : МАУП, 2003. – 368 с.
7. Крисоватий А. Моніторинг реалізації податкової політики України / Андрій Крисоватий // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – Вип. 1. – С. 17–25.
8. Малинина Т. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика / Т. Малинина. – Москва : Ин-т Гайдара, 2010. – 212 с.
9. Інтелектуальні технології моделювання в інформаційно-аналітичній системі державної податкової служби : монографія / за заг. ред. Л. Л. Тарангул. – Київ : Алерта, 2010. – 358 с.
10. Вдовиченко А. М. Міжнародний досвід організації ключових індикаторів результативності діяльності податкових адміністрацій / А. М. Вдовиченко // Світовий досвід упровадження індикаторів результативності діяльності органів державної податкової служби : зб. наук. праць за матер. наук.-практ. круглого столу, 29 березня 2013 р. / НДІ фінансового права. – Київ : Алерта, 2013. – 106 с.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2014.

Давыдов С. А. К вопросам оценки эффективности налоговой политики

Статья посвящена теоретическим и методическим аспектам оценки эффективности налоговой политики. Раскрыто содержание понятия эффективности и эффективности налоговой политики с позиции степени результативности ее функционирования. Осуществлены обобщение и раскрыто содержание критериев оценки эффективности налоговой политики по количественным, качественным, абсолютным и относительным показателям.

Ключевые слова: налоговая политика, кортеж, критерии, методы, оценки, оценка, эффективность, эффект, модель, функции.

Davydkov S. To the Effectiveness Evaluation for Tax Policy

The article is devoted to theoretical and methodological aspects of evaluating the effectiveness of tax policy. The author of the content of the concept of efficiency and effectiveness of tax policy from the standpoint of the degree of efficiency of operation. Tax policy and its effectiveness are the author

based on a systematic approach in the form of tuples functional elements. The effectiveness of fiscal policy describes the purpose of the assessment; level evaluation; scope of the evaluation; a set of criteria and methods appropriate to the area and level evaluation. The effectiveness of tax policy is considered from the standpoint of the degree to which its functions, including fiscal and regulatory. On summarizing the content and criteria for evaluating the effectiveness of tax policy in quantitative, qualitative, absolute and relative terms.

The author of the content and methodological approaches for sale evaluating the effectiveness of tax policy in such areas as revenue, expenses and market. A structural-logical model of evaluating the effectiveness of tax policy on the basis of assessment of the economic effects of the degree to which its rightful functions, allowing trends to justify its improvement to enhance efficiency.

Key words: *tax policy, procession, criteria, methods, assessment, evaluation, efficiency, effect, model function.*

УДК 349.6

О. В. Покатаєва

доктор економічних наук, професор

Ю. В. Віхорткандидат економічних наук
Класичний приватний університет**УКРАЇНСЬКИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ПОДАТКОВОГО ІНСТРУМЕНТУ У СФЕРІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

У статті обґрунтовано основні засади екологізації національної економіки України. Надано класифікацію країн у міжнародній практиці з огляду на рівень екологічності їх національної економіки. Розкрито сутність поняття “зелена економіка”. Охарактеризовано зміст та визначено місце податкового інструменту в системі екологізації економіки. Здійснено аналіз використання податкового інструменту в розвинутих країнах. Висвітлено основні форми податкових стягнень і стимулів у практиці провідних європейських країн. Розглянуто сучасний стан використання податкового інструменту в українській практиці. Запропоновано вдосконалену методику розрахунку податкових ставок у сфері екології в Україні.

Ключові слова: екологізація, національна економіка, “зелена економіка”, екологічний податок, екологічний стимул, ставка екологічного податку, корегуючий коефіцієнт.

I. Вступ

У сучасних умовах актуальним залишається питання стосовно того, чи можна зробити національну економіку більш екологічною, водночас не менш конкурентоспроможною та ефективною. Цей аспект дуже гостро постає для України, по-перше, через те, що минув час, коли держава могла дозволити собі нарощувати свій добробут за рахунок збитку екології, по-друге, це спричинено євроінтеграційними прагненнями нашої держави, що зумовлює необхідність гармонізації національних і європейських стандартів, більшість з яких стосується екологічної складової економічного розвитку.

Дослідження різних аспектів екологічного оподаткування висвітлено у працях М. Т. Бець, Б. О. Горлицького, Б. М. Данилишина, Л. Г. Мельника, О. Т. Левандівського, Г. М. Пишкіної, В. Я. Шевчука та ін. Серед зарубіжних авторів особливу увагу цій проблемі приділили П. Екінс, Х. Девені, М. Паркес, В. Джагер, М. Шофелд.

В умовах ринкової економіки, коли основним мотивом економічної політики стає безпосередня орієнтація держави на ефективне використання природних ресурсів і збереження навколишнього природного середовища, є потреба у невідкладному реформуванні податкової системи та створенні цілісного, узгодженого, раціонального законодавства. З цією метою запроваджено низку ресурсних платежів, які поряд з іншими податками та зборами повинні забезпечувати наповнення бюджетів різних рівнів.

Ресурсні платежі в українському законодавстві повинні використовуватися не тільки як джерело дохідної частини бюджетів, а й як важливий інструмент фінансово-економічного регулювання природокористування та охорони навколишнього середовища, тому що за рахунок надходження коштів від сплати ресурсних платежів здійснюється фінансування природоохоронних заходів, передбачених Конституцією України та контроль за обсягами використання природних ресурсів.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування реалізації податкового інструменту щодо екологізації національної економіки на основі дослідження зарубіжної практики європейських країн та розробка пропозицій щодо вдосконалення механізму розрахунку екологічного податку в Україні.

III. Результат

У міжнародній практиці виділяють три моделі економіки з точки зору її екологічності: “коричнева економіка” (модель економіки, що є характерною для епохи індустріалізації, охоплює країни з високим рівнем забруднення навколишнього середовища та неефективного використання ресурсів); “синя економіка” (“найдешевша” модель економіки, для якої характерним є активний пошук нових, нестандартних бізнес-ідей з використання ресурсів, одержання ефекту від використання природних джерел полягає в нестандартному підході до їх використання, також отримання прибутку й користі з ресурсів, які б у традиційному підході утилізувалися); “зелена економіка” (характерна для країн із заощадливим ставленням до природних ре-

сурсів, а також активною реалізацією принципів екологізації в різних сферах економіки та людського життя задля сталого соціально-економічного зростання країни, передбачає створення нових робочих місць у “зеленому” секторі економіки).

Однак, на жаль, наразі економіку України можна визначити як “коричневу”, водночас як більшість європейських країн розвиваються на засадах “зеленої економіки”. Першою державою, яка взяла концепцію “зеленої економіки” за національну стратегію була Південна Корея, надалі принципи цієї концепції стали впроваджувати країни Азіатсько-тихоокеанського регіону, потім країни Європи.

Крім того, одним з найбільш прогресивних інструментів “зеленої економіки”, яким може скористатися Україна з огляду на зарубіжний досвід є зміщення акцентів оподаткування. Сьогодні в країні спостерігається парадокс державного управління у сфері оподаткування. До 70–80% податкових надходжень до державного бюджету становить податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість та акцизний податок, що передбачає оподаткування праці та капіталу. Водночас у розвинутих країнах світу (серед яких США, Німеччина, Данія, Японія, Південна Корея тощо), – акценти оподаткування зміщуються від податку на “працю-капітал” до “природно-ресурсно-екологічного” податку. Тобто в країнах Європейського Союзу діє тенденція до збільшення розміру екологічних платежів та зменшення розміру податків на ті види діяльності, що є корисними для суспільства, тобто працю, доходи, заощадження та інвестиції [3].

Згідно з Директивою про реструктуризацію Концепції ЄС з питань оподаткування енергоносіїв та електроенергії, втрати бюджету від зниження рівня оподаткування праці та капіталу повинні компенсуватися підвищенням податкового навантаження на природні ресурси. У результаті зниження податкового навантаження на капітал у країнах – нових членах ЄС збільшується податкове навантаження на природні ресурси, про що свідчить збільшення протягом 1995–2012 рр. частки відповідних податків у валовому внутрішньому продукті в середньому з 2,1 до 2,9%. В Україні натомість питома вага екологічного податку та платежів за ресурси у ВВП за період 2006–2012 рр. зменшувалася (проте у 2010 р. було зафіксовано зростання). Крім того порівняння екологічних податків у країнах ЄС і України дає можливість побачити відсутність у системі державного екологічного оподаткування податків на шумове забруднення і продуктивних [5, с. 74].

Слід констатувати, що прибутковість підприємств в Україні пов’язана з практично

безкоштовним використанням природних ресурсів, що призводить до їх вичерпання та забруднення. Сьогодні екологічний податок, а також податки на використання природних ресурсів у загальному прибутковому балансі України становлять не більше 1%. Як наслідок – наявний факт, що найбільш прибутковими й рентабельними підприємствами в Україні стають ті, які за рахунок оптимізації виробничого процесу скорочують персонал та заробітну плату. З одного боку, кращі показники рентабельності в Україні мають гірничодобувна, нафтохімічна й металургійна галузі. З іншого боку, вони ж є найбільш енергоємними, ресурсомісткими, а також лідерами із забруднення навколишнього середовища.

В Україні з 2011 р. було введено екологічний податок, який стягується у таких випадках: за викиди стаціонарними й пересувними об’єктами забруднювальних речовин в атмосферне повітря; скидання забруднювальних речовин у водні об’єкти; за зберігання радіоактивних відходів. Утім до 2013 р. ставки екологічного податку було збільшено, у тому числі за викиди стаціонарними джерелами забруднювальних речовин – у 3,6 разу, за використання палива – у 3,9 разу, за скидання забруднювальних речовин – у 4,8 разу, за зберігання відходів – у 8,1 разу. Такі ставки сприяють, з одного боку, наповненню державного бюджету, з іншого – є стимулом для українських виробників щодо використання більш екологічних технологій. У 2010 р. надходження до бюджетів усіх рівнів від справляння екологічного податку становили 1374,2 млн грн, у 2011 р. – 2091 млн грн, у 2012 р. – 2204 млн грн [7].

Оцінка системи екологічного оподаткування в Україні з позицій виконання функцій екологічним податком свідчить про те, що:

- потенціал фіскальної функції не реалізований (згідно з Додатком 1 до Закону України “Про державний бюджет України на 2013 рік” від 06.12.2012 р. № 5515-VI, надходження з екологічного податку були заплановані всього в обсязі близько 0,5% від загального обсягу стягнених податків);
- стимулювальна функція не виконується (в Україні близько 95% промислового виробництва здійснюється в межах застарілих III і IV технологічних укладів, енергоємність ВВП у 2,5 рази більша, ніж у середньому у світі, і у 4 рази більша за середню по країнах ЄС);
- не виконується й природоохоронна функція (за екологічною складовою сталого розвитку Україна посідає 87 місце зі 106 країн світу) [9, с. 19].

Крім того, багато розвинутих країн (Швеція, Німеччина, Великобританія, США) використовують у своїй практиці екологіч-

ного оподаткування різні види екологічних пільг:

- пільги, що дають змогу найбільш повно врахувати величину збитку від забруднень (так, у Німеччині застосовуються пільги, а в деяких випадках повністю звільняються від сплати енергетичного податку підприємства, що використовують установки спільного вироблення тепла й енергії; у Швеції збір за електроенергію сплачується тільки великими виробниками електричної й теплової енергії; у Великобританії встановлений пільговий тариф для технологій низького вироблення вуглецю для малих підприємств із установками не більше 5 МВт, що виробляють електроенергію з малими викидами вуглецю, водночас підвищені ставки для викидів вуглецю для генераторів, які працюють на корисних копалин; у Німеччині встановлено знижені ставки на електроенергію, отриману з поновлюваних джерел);
- пільги, що стимулюють зниження негативного впливу на природне середовище (наприклад, у країнах ЄС використовується диференціація ставок за податком на вуглеводні, зокрема, найвищий рівень податку передбачений для нафти, а для вугілля й електроенергії встановлені дуже низькі ставки; у країнах, де встановлений податок на автотранспорт, він може залежати від екологічного класу транспорту, строку його використання або виду й класу використовуваного палива тощо);
- пільги, що враховують інтереси різних груп платників податків (як правило, вони спрямовані на підтримку конкурентоспроможності низькорентабельних секторів, які не в змозі сплачувати екологічні податки в повному обсязі; так, у Німеччині передбачений ряд пільг для підприємств із високим рівнем споживання енергії, зокрема, для гірничодобувної й обробної промисловості, підприємств водо- і енергопостачання, будівництва ставка енергетичного податку знижена на 75%, а також передбачено повне звільнення від податку певних технологічних процесів, таких як виробництво скла, кераміки, гіпсу, бетону, виробів із цих речовин) [4, с. 28–29].

У міжнародній практиці до основних форм використання податкових інструментів в екологічних цілях відносяться [9, с. 75–76]:

- цивільний екологічний податок із платоспроможних громадян країни на подолання екологічних нестатків (практикується у Франції);
- податок на вирішення глобальних, національних чи регіональних екологічних проблем; характерним прикладом поді-

бного податку є податок на ліквідацію наслідків Чорнобильської катастрофи; у деяких країнах існують місцеві податки на охорону конкретних природних об'єктів (лісів, озер, боліт);

- податок на транзит через країну вантажів (в Україні на екологічні цілі передбачена тільки частина зазначеного податку);
- екологічний податок на автомобілі (екологічна складова податку зазвичай вноситься в загальний податок за використання автомобіля, використовується в більшості країн Європи, а також у Канаді, Японії);
- екологічний податок на повітряний транспорт вноситься в загальні ставки податку за здійснення цього виду діяльності в країні (Канада, США, Данія, Норвегія, Швеція) і за переліт через територію країн (є стандартною позицією міжнародних правил);
- екологічний податок на конкретні групи товарів, у тому числі: мінеральні добрива (Норвегія, Швеція); пестициди (Данія, Франція, Угорщина, Португалія, Швейцарія та ін.); пластмасова тара, упакування (Данія, Угорщина, Ісландія, Польща); шини (Канада, Данія, Фінляндія, Угорщина, Польща); батареї-акумулятори (Данія, Швеція, Японія); розчинники (Данія); мастила (Фінляндія, Франція, Норвегія);
- екологічний податок на паливо, у тому числі відповідно до наявності екологічно шкідливих компонентів: свинцю (у більшості країн); вуглецю (Данія, Фінляндія, Нідерланди, Норвегія), сірки (Бельгія, Данія, Франція, Польща, Швеція), окислів азоту (Чехія, Франція, Польща, Швеція).

В Україні відповідно до Стратегії державної екологічної політики на період до 2020 року наголошено на необхідності підвищення екологічного податку за скидання одиниці маси забруднювальної речовини, враховуючи токсичність, з чим можна цілком погодитися.

Формули, за якими розраховується екологічний податок, що справляється за викиди в повітря забруднювальних речовин стаціонарними джерелами забруднення (Пвс), скиди забруднювальних речовин у водні об'єкти (Пс), розміщення відходів (Прв) наведені нижче [6]:

$$Пвс = \sum_{i=1}^n M_i \times Нп_i, \quad (1)$$

де M_i – фактичний обсяг викиду i -тої забруднювальної речовини в тоннах (т);

$Нп_i$ – ставки податку в поточному році за тону i -того виду забруднювальної речовини у гривнях;

$$Пс = \sum_{i=1}^n Мл_i \times Нп_i \times Кос, \quad (2)$$

де M_{li} – обсяг скиду i -тої забруднювальної речовини в тоннах (т);

H_{pi} – ставки податку в поточному році за тону i -того виду забруднювальної речовини у гривнях;

Кос – коефіцієнт, що дорівнює 1,5 і застосовується у разі скидання забруднювальних речовин у ставки й озера (в іншому випадку коефіцієнт дорівнює 1).

$$\text{Прв} = \sum_{i=1}^n H_{pi} \times M_{li} \times K_t \times K_o, \quad (3)$$

де H_{pi} – ставки податку в поточному році за тону i -того виду відходів у гривнях;

M_{li} – обсяг відходів i -того виду в тоннах (т);

K_t – коригуючий коефіцієнт, який враховує розташування місця розміщення відходів;

K_o – коригуючий коефіцієнт, що дорівнює 3 і застосовується у разі розміщення відходів на звалищах, які не забезпечують повного виключення забруднення атмосферного повітря або водних об'єктів.

Згідно з п. 243.2 ст. 243 ПКУ, ставки податку за викиди в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення забруднювальних речовин та ставки податку за розміщення відходів, які не увійшли до переліку ставок за видами, встановлені відповідно до класу небезпечності [6]. На нашу думку, необхідно ввести корегуючий коефіцієнт, який більш детально врахує ступінь токсичності викидів чи відходів. Запропоновано визначати розмір цього коефіцієнту відповідно до положень Державних санітарних правил та норм, затверджених Міністерством охорони здоров'я України щодо визначення класу небезпеки промислових відходів [2]. Для розрахунку цього коефіцієнту вважаємо доцільно застосувати метод Дельфі, який заснований на допущенні, у скільки разів перший показник більш вагомий, ніж наступний. Розрахунок значення ваги кожного показника дає значення їх бальної оцінки. За такий показник слід розуміти K – сумарний індекс небезпеки. Отже, таблиця класифікації відходів матиме такий вигляд (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Класифікація небезпеки відходів за LD (для ґрунту)

Величина K^* (сігма)	Клас небезпеки	Ступінь токсичності	Корегуючий коефіцієнт
Менше 1,3	I	Надзвичайно небезпечні	0,498626
Від 1,3 до 3,3	II	Високонебезпечні	0,332875
Від 3,4 до 10	III	Помірно небезпечні	0,167125
Від 10 і більше	IV	Малонебезпечні	0,001374

* K – сумарний індекс небезпеки.

Таблиця 2

Класи небезпеки у повітрі робочої зони й відповідні умовні величини LD

Клас небезпеки у повітрі робочої зони	Еквівалент LD 50	L_g (LD 50)*	Корегуючий коефіцієнт
I	15	1,176	0,375
II	150	2,176	0,291667
III	5000	3,699	0,208333
IV	Понад 5000	3,778	0,125

* L_g (LD 50) – логарифм середньої смертельної дози хімічного інгредієнта при введенні в шлунок.

Згідно з п. 246.5 ст. 246 ПК України, якщо відходи розміщуються в межах населеного пункту або на відстані менше 3 км від такого пункту, то застосовується коефіцієнт 3, на відстані від 3 км і більше – коефіцієнт 1. Проте, на нашу думку, такий підхід не обґрунтовано, доцільно враховувати площу території, на якій утворюються такі відходи. Найбільша кількість відходів спостерігається у Дніпропетровській області – 9128,2 т/км², що на 536,9 разу більше ніж у Херсонській області, у Донецькій – 2137,8 т/км² та у Кіровоградській областях [1, с. 106]. Застосовувати єдиний підхід з оподаткування екологічним податком – не коректно, оскільки за деякими областями значно більше спричинено шкоди від занадто високого ступеню концентрації небезпечних речовин, які потрапляють у атмосферне повітря та водні басейни.

До того ж, для заохочення підприємств, установ, організацій та громадян було прийнято норму щодо надання ним податкових пільг у разі впровадження ними маловідхо-

дних, енерго- і ресурсоощадних технологій та нетрадиційних видів енергії, здійсненні інших ефективних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища. Проте у Податковому кодексі України не передбачено податкових пільг з екологічного податку для вищевказаної категорії платників, що зумовлює потребу у внесенні змін до податкового законодавства.

Запропоновано ввести новий показник до формули, за якою буде розраховуватися сума екологічного податку, що буде справлятися за розміщення відходів, як-то площа території (Пт).

На нашу думку, потребує перегляду і п. 245.4 ст. 245 Податкового кодексу України, який передбачає збільшення ставки екологічного податку в 1,5 раза за скиди забруднювальних речовин у ставки та озера [6]. Пропонуємо внести поправку до змісту цієї статті та викласти її в такий редакції:

245.4. За скиди забруднювальних речовин у ставки та озера та інші непроточні

об'єкти, крім об'єктів, що використовуються як оборотна система водопостачання, ставки податку, зазначені у п. 245.1 і 245.2 цієї статті, збільшуються у 1,5 раза.

Оборотне водопостачання є багаторазовим використанням води на підприємствах з метою запобігання нераціональному споживанню природних вод і їх забрудненню. Схеми оборотного водопостачання передбачають постійне повне або часткове використання виробничих стоків. Втрати води від випаровування, фільтрації і з кінцевими продуктами поповнюються свіжою водою у будь-якому місці технологічної схеми. Ця схема є закритим циклом, не може завдавати шкоди навколишньому середовищу, саме тому доцільно внести уточнення до норми вищезгаданої статті [6]. Наприклад, така норма існує у п. 8 ст. 5 Закону Латвійської Республіки "Про податок на природні ресурси", яка передбачає звільнення від сплати цього податку суб'єктів господарювання, який схожий за механізмом стягнення на український екологічний податок [8].

Враховуючи запропонований корегуючий коефіцієнт, що буде враховувати ступінь токсичності викидів та відходів (Ктч) та площі території, на якій такі відходи будуть розміщені (Пт). Формули, за якими обчислюється розмір екологічного податку, який справляється за викиди в атмосферне повітря забруднювальних речовин стаціонарними джерелами забруднення (Пвс), та за розміщення відходів (Прв) будуть мати такий вигляд:

$$\text{Пвс} = \sum_{i=1}^n M_i \times \text{Нп}_i \times \text{Ктч}, \quad (4)$$

де M_i – фактичний обсяг викиду i -тої забруднювальної речовини в тоннах (т);

Нп_i – ставки податку в поточному році за тонну i -того виду забруднювальної речовини у гривнях;

Ктч – корегуючий коефіцієнт, що враховує рівень токсичності відходів.

$$\text{Прв} = \sum_{i=1}^n \frac{(\text{Нп}_i \times \text{Мл}_i \times \text{Кт})}{\text{Пт}} \quad (5)$$

де Нп_i – ставки податку в поточному році за тонну i -того виду відходів у гривнях;

Мл_i – обсяг відходів i -того виду в тоннах (т);

Пт – площа території, км^2 ;

Кт – коригуючий коефіцієнт, який враховує розташування місця розміщення відходів.

Враховуючи вищенаведені показники економії, потрібно надавати додаткові стимули платникам податків, що використовують оборотне водопостачання та крім скасування коефіцієнту, що застосовується у разі здійснення скидів забруднювальних речовин у ставки та озера та інші непроточні

об'єкти ввести додатковий корегуючий коефіцієнт, який буде обчислюватися щороку за регіонами України на наступний рік відповідно до обсягу економії. Так, начисливши відсоток економії кожного конкретного регіону до загального обсягу економії збору води за рахунок оборотного й повторно-послідовного водопостачання, виведено корегуючі коефіцієнти, як-то: для Запорізької області – 0,78 (економія у 2012 р. становила – 9852 млн м^3 , 21,5% до загального об'єму), для Донецької – 0,83, для Дніпропетровської – 0,87. Формула, за якою обчислюється цей коефіцієнт (Ке) буде мати вигляд:

$$\text{Ке} = \frac{\text{Мл}_i}{\text{Пт}}, \quad (6)$$

де Ке – коефіцієнт економії збору води за рахунок оборотного й повторно-послідовного водопостачання;

Мл_i – обсяг відходів i -того виду в тоннах (т);

Пт – площа території, км^2 .

IV. Висновки

Отже, "зелена економіка" має стати принципово новим напрямом розвитку країн та їх економік, оптимальним механізмом боротьби з бідністю та економічною нестабільністю на основі більш раціонального використання природних ресурсів. А подальше вивчення цього аспекту європейської політики може сприяти вдосконаленню існуючих та розробці нових, більш ефективних способів досягнення екологічних цілей за допомогою використання фінансальних інструментів. Використання досвіду країн ЄС у застосуванні податкових важелів екологічної політики також є значущим для реалізації євроінтеграційного зовнішньополітичного курсу нашої країни.

Екологічні інновації можуть стати значущим чинником соціально-економічного розвитку країни, оскільки вони спрямовані на забезпечення стійкої взаємодії між суб'єктами економіки й сприяють нагромадженню додаткового добробуту для окремих її суб'єктів. У зв'язку із цим необхідним є реалізація податкового інструменту в цій сфері, а також усвідомлене дотримання підприємствами основних принципів екологізації, що неодмінно принесе додатковий прибуток у майбутньому.

Список використаної літератури

1. Аналітична доповідь "Довкілля України у 2012 році" : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/ns_rik/analit/arhiv.htm.
2. Державні санітарні правила та норми. 2. Комунальна гігієна. 2.7. Грунт, очистка населених місць, побутові та промислові відходи, санітарна охорона ґрунту. "Гігієнічні вимоги щодо поводження з промисловими відходами та визначення їх класу небезпеки для здоров'я населення" ДСанПіН 2.2.7.029-99 [Електрон-

- ний ресурс] : Постанова Головного державного санітарного лікаря України від 01.07.1999 р. № 29. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1039.4477.0>.
3. “Зелена” економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні / Б. В. Буркинський, Т. П. Галушкіна, В. Є. Реутов. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України. – Саки : ПП “Підприємство Фенікс”, 2011. – 348 с.
 4. Кириенко А. П. Использование налоговых льгот в регулировании состояния окружающей среды / А. П. Кириенко // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2014. – № 1. – С. 25–34.
 5. Мацієвич Т. О. Особливості екологічного оподаткування: практика країн Європейського Союзу / Т. О. Мацієвич // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15. – № 2. – С. 71–78.
 6. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
 7. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансового забезпечення цільових проектів екологічної модернізації підприємств : Постанова Кабінету Міністрів України від 07.08.2013 р. № 569 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/569-2013-%D0%BF>.
 8. Про природні ресурси : Закон Латвійської Республіки від 29.12.2005 р. (у редакції 30.06.2009 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.baltikon.lv/uploaded_fales/z'npr-2009.pdf.
 9. Романенко В. В. Екологічне оподаткування у країнах Європейського Союзу та в Україні: порівняльний аналіз / В. В. Романенко // Фінансове право. – 2013. – № 2 (24). – С. 18–20.

Стаття надійшла до редакції 12.11.2014.

Покатаева О. В., Вихорт Ю. В. Украинский и зарубежный опыт использования налогового инструмента в сфере экологизации национальной экономики

В статье обоснованы основные положения экологизации национальной экономики Украины. Предоставлена классификация стран в международной практике с учетом уровня экологичности их национальной экономики. Раскрыта сущность понятия “зеленая экономика”. Охарактеризовано содержание и определено место налогового инструмента в системе экологизации экономики. Осуществлен анализ использования налогового инструмента в развитых странах. Исследованы основные формы налоговых взысканий и стимулов в практике ведущих европейских стран. Рассматривается современное состояние использования налогового инструмента в отечественной практике. Предложена усовершенствованная методика расчета налоговых ставок в сфере экологии в Украине.

Ключевые слова: экологизация, национальная экономика, “зеленая экономика”, экологический налог, экологический стимул, ставка экологического налога, поправочный коэффициент.

Pokatayeva O., Vihort Yu. Ukrainian and Foreign Experience of Using Tax Instruments in Greening National Economy

In the article the basic aspects of national economy greening are proved. Classification of the countries in the international practice according to the level of environmental friendliness of their national economy is provided. The essence of the concept “green economy” is revealed. The contents of the tax tool is characterized and its place in the system of economy greening is defined. The analysis of the tax tool use in the developed countries is carried out. The main forms of tax collecting and incentives in the practice of leading European countries are investigated. The current state of tax tool using in domestic practice is proved. The advanced method of tax rates calculation in the sphere of ecology in Ukraine is offered.

One of the most progressive tools of “green economy” which Ukraine can use considering foreign experience there is a shift of accents of the taxation. Nowadays the paradox of public administration in the sphere of the taxation in our country is observed. To most part of tax revenues presents income tax of the enterprises, a tax on the income of natural persons, a value added tax and an excise tax that imagine themselves the taxation of work and the capital to the state budget. At the same time in the developed countries of the world (USA, Germany, Denmark, Japan, South Korea etc.) the accents of the taxation are displaced from a tax for “work – capital” to “nature – resource – ecology”. In the countries of the European Union the tendency to increase the amount of ecological payments and reduction of the size of taxes on those kinds of activity which is useful to society (work, income, savings and investments).

Key words: greening, national economy, “green economy”, ecological tax, ecological incentive, ecological tax rate, correction coefficient.

УДК 338.22.021

С. Ф. Смерічевський

доктор економічних наук, професор

О. І. Клімова

кандидат економічних наук

Донецький державний університет управління, м. Маріуполь

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито сутність поняття структурної трансформації підприємства. Обґрунтовано необхідність структурної трансформації підприємства. Сформульовано першочергові напрями трансформації підприємства, які визначають її цільовий зміст. Визначено принципову схему структурної трансформації підприємства. Виділено етапи трансформації підприємства. Формалізовано зміст програми структурної трансформації підприємства у межах поетапних перетворень. Встановлено, що при розробці програми трансформації підприємства необхідно враховувати особливості галузі, специфіку товарів і послуг, наявність кваліфікованої робочої сили.

Ключові слова: напрями, структура, трансформація, структурна трансформація, підприємство.

I. Вступ

В умовах динамічного розвитку суспільства управління виробництвом товарів і послуг на рівні підприємств безперервно оновлюється, що неможливо забезпечити без глибокого дослідження тенденцій і нових горизонтів розвитку, без вибору альтернатив і напрямів проведення змін. Макросередовище перебуває у стані постійної динамічної рівноваги – одна, порівняно стійка реальність змінюється наступною, а частота таких змін зростає. Тому сьогодні фактично будь-яке підприємство перебуває у процесі розвитку, який передбачає його структурну трансформацію з метою адаптації до поточних вимог зовнішнього середовища, орієнтуючись на потреби ринку [5].

Структурна трансформація підприємства є одним зі шляхів вчасного реагування підприємства на зміни навколишнього середовища або останній спосіб виведення його з кризового стану та оздоровлення вітчизняної економічної системи загалом [6].

Протягом останнього часу проблема трансформаційних процесів викликає суттєвий інтерес у багатьох як українських, так і зарубіжних учених. Теоретичні положення управління різними формами господарюючих суб'єктів розглянуто у працях зарубіжних учених: Р. Акоффа, І. Ансоффа, І. Бойко, П. Друкера, Б. Мільнера, Н. Петракова, Г. Попова, І. Мазура та ін. Значний вклад у вдосконалення методів управління підприємствами внесли й українські вчені: О. Амоша, В. Андрієнко, С. Аптекар, М. Білопольський, І. Булеєв, Б. Буркінський, В. Волошин,

В. Геєць, К. Ковальчук, Ф. Поклонський, О. Савчук.

Водночас темпи зміни економічної реальності випереджають темпи її дослідження. Тому ціла низка результатів, які нещодавно отримані в економічній теорії, вказує на принципове обмеження її базових елементів. У науковому середовищі проблема структурних трансформацій поки що перебуває на початковій стадії розробки. Це пов'язано зі спрощеним розумінням сутності перехідних процесів ринкових перетворень, економічної лібералізації й новими постіндустріальними особливостями зовнішнього середовища.

II. Постановка завдання

Мета статті – обґрунтувати необхідність визначення компонентів структурної трансформації підприємств у сучасних умовах.

III. Результати

Поняття “трансформація” має широке коло трактувань і визначень, у загальному – під цією дефініцією можна розуміти зміну структури будь-якого об'єкта в межах самоорганізуючого процесу [4, с. 56].

У широкому сенсі структурну трансформацію підприємства пов'язують із змінами в сукупності структурних елементів з відповідними повноваженнями й ресурсним наповненням.

Сутність структурної трансформації полягає у проведенні структурних змін, тобто реструктуризації. Вона включає зміну елементів виробничих систем, зміну потужностей, зміну структури, зміну цілісності та типу виробничої системи. Зміна елементів полягає в повній або частковій зміні окремих видів обладнання, підрозділів і навіть зміні профілю підприємства [1].

Дослідження необхідності й сутності трансформації підприємств не має обмежуватися лише властивим їм особливостям, а має розпочинатися з дослідження загальних закономірностей і тенденцій формування й розвитку відтворювальних структур економічної системи як такої. Очевидно, що характеристика та аналіз процесу трансформування починаються з дослідження закономірностей здійснення процесу на макрорівні, оскільки саме тут формується зовнішнє середовище функціонування й розвитку підприємств, тобто формуються рамкові умови їхнього існування. Потім вони деталізуються на рівні територіальної, галузевої та міжгалузевої організації виробничо-господарської діяльності, що також дуже істотно коригує зовнішнє середовище діяльності господарських суб'єктів мікрорівня.

Фундаментальна трансформація економічної системи закономірно поєднується з якісними змінами зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування цієї системи незалежно від її ієрархічного рівня. Більше того, саме ці якісні зміни утворюють економічну основу трансформації однієї якісно визначеної економічної системи в іншу. Це

пов'язано з тим, що кожна з цих систем функціонує і розвивається не тільки за загальними, але й за специфічними, властивими лише їй законами, має свій специфічний господарський механізм взаємодії суб'єктів виробничої та господарської діяльності. У цих умовах докорінно змінюється як сама якість функціонування економічних систем, так і значною мірою економічні функції кожного з елементів цієї системи.

Перехід будь-якої економічної системи з одного стану в інший логічно передбачає якісну зміну всіх її складових елементів різних рівнів.

Такий методологічний підхід дає змогу приймати логічно правильні рішення при розробці стратегії трансформації не тільки на державному, а й на галузевому, міжгалузевому, регіональному рівнях та, що особливо важливо для цього дослідження, на рівні підприємств. Трансформація підприємства розглядається як процес комплексного докорінного перетворення організаційно-структурної, фінансово-економічної, виробничо-технічної, інформаційної, управлінської структур, відносин власності господарських суб'єктів з метою забезпечення життєспроможності й розвитку підприємства (рис. 1).

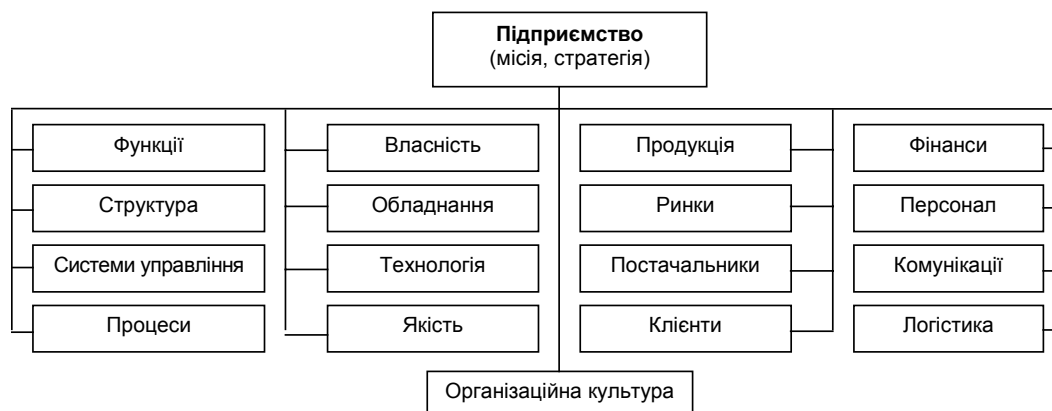


Рис. 1. Структурування основних компонентів трансформації підприємства

Певні заходи й локальні перетворення, що торкаються окремих питань покращення діяльності підприємства, не можуть носити корінний характер. Так, під реструктуризацією розуміються лише окремі перетворення на рівні підприємства. Прикладом можуть бути заходи щодо його фінансової реструктуризації (скорочення дебіторської заборгованості, реструктуризація податків, підвищення рівня ліквідності) або приведення його організаційної та виробничої структури у відповідність з обсягами продукції, на яку є платоспроможний попит, що дає змогу оптимізувати співвідношення між витратами й доходами підприємств, забезпечувати інвестиційну привабливість підприємств і конкурентоспроможність продукції, яка ними випускається.

На відміну від трактування Г. Клейнера [3, с. 31], більш доцільним є дослідження

Н. Гавкалової, яка під реструктуризацією підприємств розуміє не тільки їх поступову адаптацію до зовнішніх і внутрішніх умов функціонування протягом відносно короткого періоду часу, а й здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів [2].

Ініціатором або відповідальним виконавцем реструктуризації може бути власник або керівник підприємства, керівник холдингу, що контролює групу підприємств, або державні органи управління й влади.

Якщо структурна трансформація забезпечує необоротність трансформаційного процесу на макрорівні, то реформування організаційних структур та управління підприємствами слугує своєрідним гарантом необоротності того ж процесу на корпоративному рівні. Більш того, трансформація на рівні підприємства спрямована на забезпечення високої ефективності його функціонування й розвитку в ринковому середовищі, виконує функції не тільки системостверджувальні, а й системовідтворювальні. Тому після кардинальної зміни зовнішнього середовища функціонування й розвитку підприємств настільки ж кардинально мають змінюватись і цілі й завдання виробничо-господарської діяльності, а отже, їх матеріальна й організаційна база.

Кардинальна зміна зовнішнього середовища цілком змінює систему й структуру визначення цілей виробничо-господарської

діяльності підприємств. Однак це не означає, що підприємство є лише пасивним спостерігачем закономірностей і тенденцій розвитку зовнішнього середовища своєї життєдіяльності, воно має формувати його.

Кінцевою метою трансформації підприємств є їхня життєздатність і розвиток в умовах господарських зв'язків нового технологічного укладу.

Першочергові напрями трансформації промислових підприємств повинні торкнутись проблеми зміни організаційної структури, власності та активів підприємства, впровадження інформаційних технологій, зміни взаємовідносин між підприємствами та державою, самими підприємствами, підприємствами й банками, а також реорганізації мережі промислових підприємств загалом та зміну способів її формування. Принципову схему трансформації підприємства подано на рис. 2.



Рис. 2. Принципова схема трансформації підприємства

Процес трансформації підприємств, як і всі значні перетворення в Україні, може розвиватися успішно тільки в тому випадку, якщо вони будуть ініційовані “зверху” та підтримані визначеними шарами “знизу”. Регіональні й муніципальні органи мають у своєму розпорядженні цілу низку важелів впливу на підприємства, в тому числі й безвитратних. Необхідно тільки, щоб макроекономічна, промислова й мікроекономічна політика держави формувалися й проводилися в життя в узгодженні з науково-технічною, фінансовою, соціальною й статистичною політикою держави.

Доцільним є створення системи атестації підприємств для формування “номенклатури” підприємств, які заслуговують на довіру (постачальників, покупців, працівників, акціонерів і держави). Таким підприємствам держава й регіональні органи влади можуть забезпечити низку преференцій, у тому числі інвестиційно-гарантійних, податкових та ін. Варто розвивати інформаційний ринок даних про виробників і споживачів товарів, послуг, устаткування й технології; використання інформаційної інфраструктури для продажу профільного технологічного устат-

кування підприємства при реалізації процедури банкрутства; посилити заходи для державного регулювання корпоративного ринку цінних паперів, підтримувати рівень котирувань акцій промислових підприємств, що трансформуються; створювати інформаційно-статистичні системи для забезпечення ефективної діяльності підприємства на товарно-ресурсних ринках.

Трансформація підприємств, зазвичай, складається з трьох процесів: стихійного процесу на підприємствах, процесу підтримки на рівні місцевої адміністрації, процесів на державному рівні, які ініціюють і стимулюють. Дуже важливо синхронізувати ці процеси.

Поки органи галузевої координації відсутні, частина обов'язків з організації процесів трансформування підприємств мають, очевидно, взяти на себе регіональні й муніципальні органи влади. При муніципальних адміністраціях та інших територіальних органах управління потрібно сформувати координаційні економічні ради, до завдань яких входили б індикативне планування економічного розвитку підприємств цієї території, координація дій з їх відновлення, нагромадження й використання засобів для процесу трансформування підприємств. Позитивну роль може відіграти й те, що інтереси територіальних керівників носять більш довгостроковий характер, ніж керівників підприємств, а відповідальність місцевої влади перед виборцями вище ніж директорів перед трудовим колективом.

Трансформація навіть одного підприємства є складним, тривалим за часом і потребує значних фінансових і матеріальних ресурсів процесом, планування якого має здійснюватися у межах проекту й виділення етапів перетворень.

На першому етапі мобілізують наявний потенціал підприємства, здійснюють підготовку поля для активних дій:

- встановлюють цільові настанови, виділяються першочергові заходи;
- затверджують програму дій, склад цільових груп за основними напрямками;
- реалізують частину заходів щодо оптимізації асортименту, цінової політики, поповнення оборотних коштів, зниження витрат з економії ресурсів, скорочення дебіторської заборгованості й комерційно-виробничого циклу, впровадження перших елементів управлінського обліку, мотивації персоналу та ін.

Другий етап – зміни, що не вимагають значних витрат:

- уточнюють стратегію, коректують цільові настанови;
- здійснюють реалізацію заходів, прийнятих на першому етапі: розробка нової організаційної структури, збутової мережі; поліпшення бізнес-процесів; створення

систем управлінського обліку, управління витратами, прибутком, оборотними коштами; продаж зайвих виробничих потужностей, незавершеного будівництва та об'єктів соціально-культурного буту; пошук інвестиційно-фінансових коштів; формування оптимальних коопераційних зв'язків із суміжниками; маркетингові дослідження нових ринків і продуктів.

Третій етап – корінні зміни:

- залучення капіталу, зміна складу акціонерів;
- модернізація виробництва;
- вихід на нові товарні ринки;
- реорганізація бізнесів-процесів;
- створення системи управління змінами та інноваціями;
- формування стійкого стратегічного партнерства та співробітництва клієнтів, партнерів, постачальників, інвесторів;
- впровадження сучасних інтегрованих телекомунікаційних систем і технологій;
- створення системи управління знаннями й внутрішньофірмовим розвитком персоналу;
- впровадження принципів корпоративної культури.

Разом з тим формування стратегії трансформації конкретного підприємства промисловості багато в чому визначається галузевою належністю. Відповідно до рівня потреби в інвестиційних ресурсах можна виділити такі групи галузей:

- група базових галузей, які виробляють інвестиційні ресурси;
- група перспективних галузей, здатних виробляти інвестиційні ресурси після реструктуризації;
- група структурно-депресивних галузей чи підприємств, що підлягають повній або частковій ліквідації.

При розробці програми трансформації необхідно враховувати специфічні особливості галузі, специфіку товарів і послуг, що реалізуються, наявність кваліфікованої робочої сили та її вартість, значення й перспективи розвитку галузі у зв'язку з неминучістю структурної перебудови. Особливе значення має можливість реалізації конкретних процедур трансформування без затримок, обмежень, додаткових узгоджень, інакше значущість і результативність реалізації програми багато в чому втрачає сенс. Тому при розробці програми трансформації вкрай важливо чітко визначити джерела, механізми фінансування й терміни реструктуризації.

IV. Висновки

Таким чином, програма трансформації підприємства повинна містити:

- цілі, напрями, зміст і контури очікуваних результатів;
- порядок і критерії прийняття рішень про трансформацію;

- способи й терміни трансформації;
- ресурси, необхідні для проведення трансформації, та механізм фінансування;
- порядок взаємодії з іншими підприємствами та місцевими органами влади у процесі трансформації;
- заходи, які забезпечують соціальний захист працівників підприємств;
- державні й регіональні преференційні заходи;
- перелік нормативно-правових і методичних документів, що забезпечують той чи інший спосіб трансформації.

При вирішенні проблем докорінного перетворення промисловості істотно зростає роль суспільних об'єднань товаровиробників, що діють як у загальнодержавному масштабі (Союз промисловців і підприємців), так і на галузевому й регіональному рівнях (Асоціація українських автомобілевиробників, Українська асоціація підприємств легкої промисловості, Українська асоціація підприємств чорної металургії, Асоціація гірничорудних підприємств тощо).

Чинний у розвинутих країнах порядок обов'язкового узгодження із галузевими об'єднаннями товаровиробників програм економічного розвитку та правил гри на національному ринку ігнорують в Україні. Немає також законодавства, що регулює специфічну діяльність суспільних об'єднань товаровиробників, промисловців і підприємців, у тому числі з питань їхньої взаємодії з органами державної влади й самоврядування. Як правило, міністерства та відомства не виявляють інтересу до пропозицій, внесених виробниками товарів і послуг, якщо вони не вписуються в уявлення їхніх керівників. Тому залишається актуальним завдання консолідації зусиль товаровиробників у питаннях підвищення їхньої ролі й ефективної участі в розробці стратегії й тактики

структурно-промислових перетворень країни, конкретних її регіонів і галузей.

З метою акумулювання та обміну досвідом, отриманим у процесі трансформації, корисно створити асоціацію підтримки підприємств, що трансформуються, до якої б входили як підприємства-початківці, так і ті, які вже досягли значних результатів.

Список використаної літератури

1. Біліченко В. В. Трансформаційні процеси та стратегії розвитку автотранспортних підприємств / В. В. Біліченко, В. О. Огневий // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2008. – № 3 (46). – Т. 2. – С. 12–17.
2. Гавкалова Н. Л. Реструктуризація як засіб фінансового оздоровлення підприємств [Електронний ресурс] / Н. Л. Гавкалова. – Режим доступу: http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2012/6/p_14_17.pdf.
3. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия / Г. Б. Клейнер. – Москва : Дело, 2008. – 568 с.
4. Кузьмін О. Є. Стратегічна діяльність підприємств: технології планування та побудова карт : монографія / О. Є. Кузьмін, Н. Я. Петришин, К. О. Дорошкевич. – Львів : Міські інформаційні системи, 2011. – 320 с.
5. Новаківський І. І. Управління структурним розвитком підприємства з урахуванням логістичних підходів / І. І. Новаківський // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 690. – С. 673–679.
6. Осовський О. А. Ризики як чинники структурних трансформацій підприємств / О. А. Осовський // 36. наук. праць Таврійського державного аграрного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 2 (4). – С. 239–248.

Стаття надійшла до редакції 13.11.2014.

Смеричевский С. Ф., Климова Е. И. Теоретико-методические основы определения основных направлений структурной трансформации предприятия

Раскрыта сущность понятия структурной трансформации предприятия. Обоснована необходимость структурной трансформации предприятия. Сформулированы первоочередные направления трансформации предприятия, которые определяющие ее целевое содержание. Определена принципиальная схема структурной трансформации предприятия. Выделены этапы трансформации предприятия. Формализовано содержание программы структурной трансформации предприятия в пределах поэтапных преобразований. Установлено, что при разработке программы трансформации предприятия необходимо учитывать особенности отрасли, специфику товаров и услуг, наличие квалифицированной рабочей силы.

Ключевые слова: направления, структура, трансформация, структурная трансформация, предприятие.

Smerichevsky S., Klimova O. Theoretical and Methodological Basis for Determining the Main Directions of Structural Transformation of the Enterprise

Today, actually any enterprise is in the process of development, which provides its structural transformation in order to adapt to the current requirements of the environment, focusing on the needs of the market.

Structural transformation of the enterprise is one of the ways of timely response on environmental changes or the last way of deducing it from a crisis and improvement of the domestic economic system in general.

The essence of the term “structural transformation of enterprise” given. It is proposed to determine the structural transformation of enterprise as its gradual adaptation to the external and internal conditions of functioning within a relatively short period of time, the implementation of the organizational-economic, financial and economic, legal, technical measures aimed at reorganizing of enterprise, change of its ownership, management, organizational-legal form, which will facilitate the financial improvement of enterprise, increase of output of competitive products, increase of production efficiency and satisfaction of creditor claims.

The ultimate goal of enterprise transformation is their vitality and development in economic ties of the new technological way of life.

The necessity of structural transformation of enterprise grounded. Top-priority trends of transformation of enterprise, that determine its purpose content, formulated. Transformation of enterprise is considered as a process of complex in-depth transformation of organizational and structural, financial and economic, industrial and technical, information, management structures, property relations of economic subjects in order to ensure the viability and development of enterprise.

The principal scheme of structural transformation of enterprise defined. Stages of transformation of enterprise defined. The content of program of structural transformation of enterprise within stage-by-stage changes formalized. It is stated, that when developing the program of transformation of enterprise it is necessary to take into account the peculiarities of industry, specifics of products and services, the availability of skilled labor.

Key words: trends, structure, transformation, structural transformation, enterprise.

УДК 368.8

Г. В. Тельновадоктор економічних наук, доцент
Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ**ЕФЕКТИВНІСТЬ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИЧНЕ НАПОВНЕННЯ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ**

Статтю присвячено актуальним проблемам визначення ефективності діяльності страхових компаній з огляду на функції страхування в суспільстві. Вказано на підходи до ефективності як "результат-витрати" та "результат-мета". Наголошено на необхідності врахування соціального ефекту під час оцінювання страхової діяльності.

Ключові слова: страхова діяльність, оцінювання, ефективність, страхові компанії.

I. Вступ

В умовах нестабільності фінансового простору, перманентної зацікавленості власників страхових компаній в отриманні прибутку, страхові організації повинні бути постійно орієнтовані на ефективне ведення своєї діяльності, що забезпечує виконання ними страхових зобов'язань перед юридичними та фізичними особами. Трансформаційні процеси в економіці України також висувують більш вибагливі вимоги до підвищення конкурентоспроможності страхового ринку країни на міжнародній арені. Забезпечення цих аспектів неможливе без ефективної діяльності страхових компаній. Проте постають питання: Яка діяльність страховика є ефективною? Що є критерієм ефективності страхової діяльності? Якими показниками вона має вимірюватися?

Розвитку страхування та страхового ринку присвячено праці В. Базилевича, О. Гаманкової, Ю. Дьячкової, О. Козьменко, С. Осадця. Фінансовий аспект ефективності діяльності страхових компаній з огляду на їх фінансову безпеку розглянуто в працях Є. В. Нужнова [1]; ефективності розвитку присвячено монографічне дослідження Т. А. Говорушко, В. М. Стецюк, О. Ю. Толстенко [2]; соціальний ефект страхової діяльності розвинуто у публікаціях Л. В. Нечипорук [3]. Віддаючи належне науковому внеску авторів до теорії та практики страхування, на наш погляд, означені дослідження мають фрагментарний характер, комплексно не враховуючи багатоаспектність дефініції "ефективність" відносно діяльності страхових компаній у сучасних умовах.

II. Постановка завдання

Метою статті є формування теоретичних положень щодо визначення складових ефективності діяльності страхових компаній України.

Логіка дослідження ефективності страхової діяльності передбачає послідовне

визначення підходу як до ефективності, так і до її особливостей у розрізі призначення страхування в соціально-економічному житті суспільства.

III. Результати

Категорія ефективності діяльності є однією із найпоширеніших та водночас найсуперечливіших дефініцій економічної науки. Низка дослідників орієнтується на співвідношення "результат-витрати", інші – розглядають ефективність з позиції результативності досягнення операційних, тактичних та стратегічних цілей, тобто визначається ступень наближення до мети. Орієнтиром такого підходу є "результат-мета". Розглянемо більш докладно зазначені підходи.

У поширеному розумінні ефективністю є відносне вираження ефекту, тобто певного результату, отриманого під час діяльності організації. У математичному вираженні ефект – це приріст абсолютного значення показника діяльності, різниця між його вихідним і кінцевим значенням у його матеріальному, грошовому або соціальному вираженні. В цьому випадку постає завдання визначення ефекту страхової діяльності. Слід погодитися із М. М. Александровою, яка вказує на те, що "страхування одночасно є засобом залучення грошових ресурсів і способом відшкодування збитків. А у ринковій економіці страхування виступає, з одного боку, як фактор стабілізації економіки, як засіб захисту господарської діяльності та добробуту членів суспільства, з іншого боку, як вид діяльності, що приносить дохід" [4, с. 24]. Тобто, ефект, що має бути отриманий у результаті страхової діяльності, не обмежується лише фінансовими результатами страхової компанії, а також містить соціальні аспекти. Підтвердженням цього є підходи науковців до визначення змісту страхування, наведені у табл. 1.

Підходи до визначення категорії “страхування”*

Автор	Визначення страхування
Загородній А. Г.	Система заходів щодо створення страхових (грошових) фондів, призначених для повного або часткового відшкодування втрат суб'єктом господарювання від непередбачених обставин (стихійних лих, аварій, нещасних випадків, невиконання зобов'язань збанкрутованими контрагентами тощо) та надання допомоги громадянам (чи їх сім'ям) у разі настання страхових випадків – досягнення певного віку, втрати працездатності, смерті тощо
Воблий К. Г.	Вид господарської діяльності на базі солідарності й відплатності, метою якого є покриття майбутнього збитку або потреби, зумовленої настанням випадкової і одночасно статистично вловимої події
Осадець С. С.	Економічні відносини, за яких страхувальник сплатою грошового внеску забезпечує собі чи третій особі в разі настання події, обумовленої договором або законом, суму виплати страховиком, який утримує певний обсяг відповідальності і для її забезпечення поповнює та ефективно розміщує резерви, здійснює превентивні заходи щодо зменшення ризику, а у разі необхідності перестраховує частину останнього
Шахов В. В.	Система економічних відносин, яка включає створення за рахунок організацій і населення спеціального фонду коштів і використання цього фонду для відшкодування збитку майна від стихійних лих та інших несприятливих випадкових явищ, а також для надання громадянам (або їх сім'ям) допомоги при настанні різних подій у їхньому житті
Базилевич В. Д.	Система економічних відносин, яка охоплює утворення спеціального фонду засобів (страхового фонду) та його використання (розподіл та перерозподіл) для подолання та відшкодування різноманітних втрат, збитків, спричинених несприятливими подіями (страховими випадками) шляхом виплати страхових сум та страхових відшкодувань
Корчевська Л. І та Турбина Т. Е.	Особливий вид економічної діяльності, пов'язаний з перерозподілом ризику нанесення збитку майновим інтересам серед учасників страхування (страхувальників) і здійснюваний спеціалізованими організаціями (страховиками), що забезпечують акумуляцію страхових внесків, утворення страхових резервів і здійснення страхових виплат при нанесенні збитку застрахованим майновим інтересам
Василик О. Д.	Система особливих перерозподільних операцій, які виникають між учасниками страхового фонду у зв'язку з його утворенням за рахунок цільових грошових внесків і використанням на відшкодування втрат суб'єкта господарювання та надання допомоги громадянам (або їхнім сім'ям) у разі настання страхових випадків (досягнення певного віку, внаслідок втрати працездатності, смерті тощо)
ЗУ “Про страхування”	Вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів

*Джерело: сформовано автором.

Фінансовий ефект у своїй більшості включає приріст абсолютних фінансових показників діяльності страхових компаній, до яких можуть належати приріст активів, премій, фінансових результатів тощо. У більшості випадків основним критерієм виступає прибуток страхової компанії, який доцільно розглядати в розрізі фінансової та інвестиційної діяльності. Як відзначає К. А. Шматко, “величина прибутку як кінцевого фінансового результату діяльності страхової організації залежить від багатьох факторів. Їх вплив оцінюється в результаті аналізу фінансово-господарської діяльності. На прибуток страховика істотний вплив мають результати його інвестиційної діяльності. За деякими ризиковими видами страхування прибуток від інвестицій може бути джерелом поповнення відсутніх страхових резервів для відшкодування збитків. Прибуток від інвестицій служить страховику в якості фінансового джерела збільшення власного капіталу та розвитку страхової справи” [5, с. 138]. Співвідношення прибутку до витрат на його отримання являє собою рентабельність діяльності.

Ще одним фінансовим показником, що може визначати ефект страхової діяльності, є обсяг додатково отриманих страхових пла-

тежів (премій). Його співвіднесення зі страховими виплатами є зворотним показником рівня страхових витрат і характеризує дохідність окремої операції страхування. Проте, у цьому випадку слід враховувати, що таке співвідношення залежить від частоти настання страхової події. Тому, на наш погляд, використання зазначеного показника як характеристики ефективності діяльності страхових компаній не є доцільним.

Не можна оминати увагою і соціальний ефект діяльності страхових компаній, що полягає у створенні економічної основи сприяння вирішенню соціальних проблем і реалізації соціальної складової економічної системи. Соціальні аспекти, що в умовах економічної нестабільності носять переважно негативний характер, незмінно тягнуть за собою появу нових проблем різного характеру, що позначається на економічній системі загалом. Актуальність включення соціальної складової ефективності страхової діяльності підкреслює Л. В. Нечипорук: “на сучасному етапі основні проблеми в цій сфері полягають у соціальних деформаціях і загостренні соціальних питань, вирішення яких має ґрунтуватися на поєднанні принципів дії соціально-ринкової економіки з максимально широким застосуванням принци-

пів приватної ініціативи, що здатне посилити роль суб'єктів страхового ринку в забезпеченні відповідного страхового захисту" [3, с. 279]. Отже, необхідним є врахування такого показника, як динаміка кількості укладених договорів за окремими видами соціального страхування. Зростання показника свідчить про ступінь охоплення страхового поля, попит на соціальну страхову послугу, визначення місця страхової організації на страховому ринку та виконання нею своєї основної соціальної функції – надання допомоги громадянам (або їхнім сім'ям) у разі настання страхових випадків.

З погляду на ефективність як співвідношення "результат-мета", розглянуту в роботах Д. Хана [10] ("ефективність" як вміння правильно робити намічене) та П. Друкера [11] (ефективність – наслідок правильності дій керівництва), слід наголосити на управлінській ефективності, на якості менеджменту страхової компанії. У цьому аспекті доречним є таке висвітлення ефективності розвитку: "ефективний розвиток страхової компанії з позицій власників бізнесу визначається у зростанні її фінансового результату та ринкової вартості. При цьому необхідно забезпечувати достатній рівень фінансової стійкості та платоспроможності з огляду на тягар соціальної відповідальності страхової компанії та вимоги діючого законодавства" [2, с. 36]. Для визначення управлінської ефективності можливо застосовувати такі критерії:

- приватні вербальні:
 - достатність власних;
 - достатність страхових;
- приватні кількісні:
 - кількісне співвідношення між фактичною і нормативною маржою платоспроможності страхової організації;
 - формування страхового резерву в розмірі базової премії, розрахованої від всієї страхової премії.

IV. Висновки

Таким чином, узагальнюючи вищевикладене, зауважимо, що обмежувати вимір ефективності страхової компанії лише фінансовими результатами не є адекватним умовам сьогодення. Актуалізація соціономі-

ки як наукової концепції розвитку суспільства потребує впровадження соціального ефекту в оцінюванні ефективності страхування з огляду на основні його функції. Крім того слід розширити коло показників ефективності діяльності страхової компанії управлінською складовою, що ґрунтується на методах оцінювання ступеня досягнення мети. Така складова, на наш погляд, дає можливість визначити тенденції розвитку страхових компаній, їх перспективи та пріоритетні напрями.

Список використаної літератури

1. Нужнов Є. В. Актуальні питання фінансової безпеки в сфері страхування [Електронний ресурс] / Є. В. Нужнов // Європейські перспективи. – 2012. – № 4 (2). – С. 223–228.
2. Говорушко Т. А. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку / Т. А. Говорушко, В. М. Стецюк, О. Ю. Толстенко; Національний університет харчових технологій. – Київ: НУХТ, 2012. – 376 с.
3. Нечипорук Л. В. Посилення ролі страхування в умовах реформування соціальної сфери суспільства / Л. В. Нечипорук // Вісник Національного університету "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". – 2013. – № 2 (13). – С. 279–281.
4. Александрова М. М. Страхування: навч. посіб. / М. М. Александрова. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 208 с.
5. Шматко К. А. Фінансові результати страхової компанії як показник діяльності суб'єкта господарювання [Електронний ресурс] / К. А. Шматко. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_13_7.pdf.
6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан; пер. с нем. – Москва: Финансы и статистика, 2004. – 800 с.
7. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер; пер. с англ. М. Котельниковой. – Москва: Астрель, 2004. – 284 с.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2014.

Тельнова Г. В. Эффективность страховой деятельности: теоретическое наполнение и перспективы совершенствования оценки

Статья посвящена актуальным проблемам определения эффективности деятельности страховых компаний, учитывая функции страхования в обществе. Указано на подходы к эффективности как "результат-затраты" и "результат-цель". Отмечена необходимость учета социального эффекта при оценке страховой деятельности.

Ключевые слова: страховая деятельность, оценка, эффективность, страховые компании.

Telnova G. Effectiveness of Insurance: Theoretical Content and Improvement of Assessment Prospects

This article is devoted to actual problems of determining the effectiveness of insurance companies because of the insurance function in society. Indicated on approaches to efficiency as the “result-cost” and “outcome-goal”.

Within the first approach singled financial and social impact. Financial effects include increase in absolute financial performance of insurance companies, which could include asset growth, bonuses, financial results and more. Social impact of insurance companies is to create economic fundamentals help solve social problems and implementing social component of the economic system that can be evaluated dynamics of the number of concluded contracts for certain types of social insurance. The growth index indicates the degree of coverage of the insurance field, the demand for social insurance, determining the location of the insurance company in the insurance market and the fulfillment of its primary social function – to provide assistance to citizens (or their families) in the case of insurance claims.

In terms of efficiency, the ratio of “result-purpose” appropriate to review the effectiveness of the insurance company

It is concluded that the limit measure of the insurance company only financial performance is not adequate conditions present. Updating socionomics as the scientific concept of development of society, require the social impact in assessing the effectiveness of security due to its basic functions. Furthermore, it should extend the range of performance of the insurance company's managerial component-based methods evaluate the goal. This component, in our opinion, makes it possible to determine the trends of insurance companies, their perspectives and priorities.

Key words: insurance, assessment, efficiency and insurance companies.

УДК 336.7

А. О. Черкасовакандидат економічних наук, доцент
ПВНЗ "Міжнародний університет фінансів", м. Київ**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ
В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

Статтю присвячено фінансовим проблемам функціонування банківської системи та банківських установ України. Визначено тенденції фінансових результатів, побудовано їх трендовий прогноз. Зроблено висновок про необхідність нагального реформування регулятивних заходів щодо банківського сектора та впровадження у фінансових установах комплаєнс-функції, що полягає у протидії застосуванню юридичних санкцій чи санкцій регуляторних органів, істотному фінансовому збитку або втраті репутації банком у результаті недотримання ним законів, інструкцій, правил, стандартів саморегулювних організацій або кодексів поведінки щодо банківської діяльності.

Ключові слова: банківська система, банківська установа, фінансові результати, доходи, витрати.

I. Вступ

Результативність та ефективність функціонування банківської системи відіграють важливу роль у забезпеченні стабільного економічного зростання держави, адже, як зазначають І. І. Д'яконова та Є. Ю. Мордань, фінансові установи забезпечують "безперебійну роботу платіжної дисципліни в країні, акумуляцію та перерозподіл грошових коштів населення та суб'єктів господарювання в кредити та інвестиції; регулювання попиту та пропозиції грошей в економіці" [1, с. 118]. Водночас сприятливий макроекономічний стан у країні позначається на зростанні фінансових результатів банківських установ. Наразі стан банківської системи України значно погіршився. На 01.11.2014 р. регулятивний капітал банків становить лише 177 369,7 млн грн [2] (порівняно з показником на 01.01.2014 р. 204 975,9 млн грн [2]), норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2), що повинен становити не менше 10%, має значення 15,39% порівняно з 18,26% на 01.01.2014 р. [2], знижується ліквідність та підвищується розмір кредитного ризику на одного контрагента. Негативну тенденцію мають доходи банків України, які знижуються більшими темпами, ніж витрати, що, в кінцевому підсумку, спричинило від'ємний фінансовий результат станом на 01.11.2014 р. (-13 495 млн грн). Зазначене викликає необхідність у детальному аналізі факторів, що призвели до руйнування стабільного функціонування банківських установ, та розробці пропозицій щодо подальшого оздоровлення банківської системи.

Проблеми функціонування банківської системи й банківських установ зокрема розглядаються в працях Г. Азаренкової, В. Ба-

зілевича, О. Барановського, Н. Салій, Г. Тельнової та ін. Проте економічні трансформації останніх років потребують особливої уваги до підвищення фінансових результатів діяльності банків.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення тенденцій фінансових результатів банківських установ України в період економічної нестабільності.

III. Результати

Якщо розглядати статистичну звітність банківської системи, наочною є тенденція до суттєвого зниження рентабельності банківських установ (табл. 1).

За умови збереження наявних тенденцій, трендовий прогноз для фінансових результатів українських банківських установ не втішний (рис. 1) – у найближчі 2 роки буде спостерігатися більш значне падіння результатів.

Ці тенденції зумовлені випереджальним темпом зростання витрат над темпами зростання доходів (наприклад, на 01.01.2014 р. приріст доходів становив 12,26%, витрат – 15,05%; на 01.11.2014 р. доходи зросли в 3,5 рази менше, ніж зросли витрати (3,48% проти 12,42%)). Як результат, банки, які у 2012–2013 рр. працювали хоч з невеликим, але прибутком, у 2014 р. повернулися до показників збитковості на рівні кризового 2009 р.

Кредитна діяльність банківських установ України у 2014 р. знижується – приріст за наданими кредитами становив -5,87% (табл. 2).

У структурі кредитів значними темпами знижуються кредити фізичним особам – на 14,26%, тоді як протягом 2013 рр. зростання становило 3,71%. Кредити суб'єктам господарювання зросли на 2,19%, тоді як у 2013 р. – вони збільшилися на 14,7%. Проте значно підвищилася частка простроченої заборгованості за кредитами в загальній сумі кредитів (рис. 2). А подальше падіння доходів населення, обме-

ження темпів розвитку реального сектора, інфляційні процеси в державі, коливання валют-

ного курсу та інші макроекономічні чинники підвищують перспективний кредитний ризик.

Таблиця 1

Тенденції фінансових результатів діяльності банківської системи України, млн грн [2]

Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Доходи	68 185	122 580	142 995	136 848	142 778	150 449	168 888
Витрати	61 565	115 276	181 445	149 875	150 486	145 550	167 452
Результат діяльності	6 620	7 304	-38 450	-13 027	-7 708	4 899	1 436
Рентабельність активів, %	1,50	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,45	0,12
Рентабельність капіталу, %	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	3,03	0,81

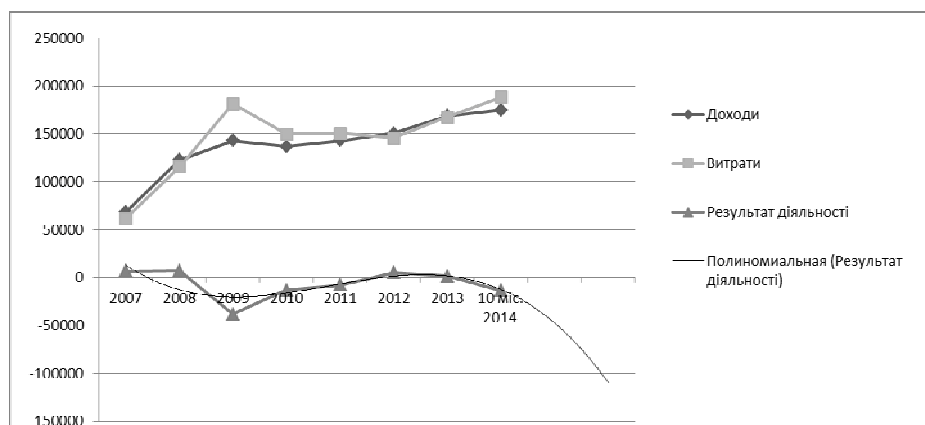


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів банківських установ України

* Побудовано за даними [2].

Таблиця 2

Обсяг наданих кредитів банківськими установами України, млн грн*

Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.10.2014
Кредити	485 368	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327	911 402	857 931
з них:								
кредити, надані суб'єктам господарювання	276 184	472 584	474 991	508 288	580 907	609 202	698 777	714 088
кредити, надані фізичним особам	153 633	268 857	222 538	186 540	174 650	161 775	167 773	143 843
Темпи приросту, %								
Кредити		63,23%	-5,67%	1,03%	9,31%	-1,21%	11,78%	-5,87%
з них:								
кредити, надані суб'єктам господарювання		71,11%	0,51%	7,01%	14,29%	4,87%	14,70%	2,19%
кредити, надані фізичним особам		75,00%	-17,23%	-16,18%	-6,37%	-7,37%	3,71%	-14,26%

* Сформовано та розраховано за даними [2].

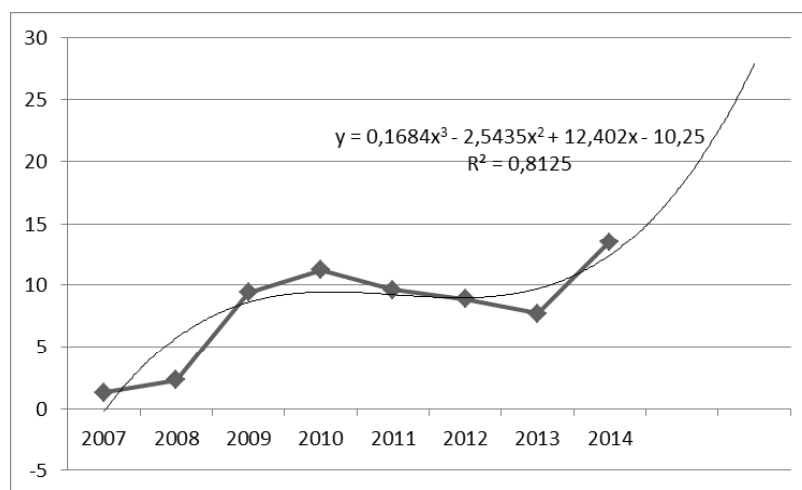


Рис. 2. Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів та її трендовий прогноз, %

Ситуація погіршується тим, що разом із зростаючою заборгованістю за наданими

кредитами, підвищуються зобов'язання банків більш стрімкими темпами (табл. 3).

Таблиця 3

Зобов'язання банків України, млн грн

Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.10.2014
Зобов'язання банків	529 818	806 823	765 127	804 363	898 793	957 872	1 085 496	1 145 803
з них:								
кошти суб'єктів господарювання	111 995	143 928	115 204	144 038	186 213	202 550	234 948	289 605
з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	54 189	73 352	50 511	55 276	74 239	92 786	104 722	111 120
кошти фізичних осіб	163 482	213 219	210 006	270 733	306 205	364 003	433 726	410 672
з них: строкові кошти фізичних осіб	125 625	175 142	155 201	206 630	237 438	289 129	350 779	321 229
Темп приросту, %								
Зобов'язання банків		52,28%	-5,17%	5,13%	11,74%	6,57%	13,32%	5,56%
з них:								
кошти суб'єктів господарювання		28,51%	-19,96%	25,03%	29,28%	8,77%	16,00%	23,26%
з них: строкові кошти суб'єктів господарювання		35,36%	-31,14%	9,43%	34,31%	24,98%	12,86%	6,11%
кошти фізичних осіб		30,42%	-1,51%	28,92%	13,10%	18,88%	19,15%	-5,32%
з них: строкові кошти фізичних осіб		39,42%	-11,39%	33,14%	14,91%	21,77%	21,32%	-8,42%

Враховуючи зазначені тенденції, нагальною є потреба в реформуванні регуляторних заходів щодо банківського сектора, про що неодноразово наголошує керівництво НБУ. Втім дієвих інструментів на сьогодні не застосовано.

З боку банків також мають застосовуватися заходи з відновлення довіри до української банківської системи, у зв'язку з чим вбачається необхідним активне запровадження комплаєнс-менеджменту. Слід погодитися з Г. В. Тельною, яка відзначає значущість комплаєнс-функції в банківських установах та підкреслює, що «в умовах прагнень України до європейського співтовариства, виходу на світові фінансові ринки, необхідним стає обов'язкове впровадження комплаєнс-функції, зокрема, комплаєнс-ризик кредитної діяльності в систему управління банківською установою. Для практичної реалізації такого впровадження доцільно розробити єдину комплаєнс-програму, що враховує наступний комплекс заходів:

- створення єдиної незалежної вертикально інтегрованої комплаєнс-функції в банку;
- прийняття вищим органом управління єдиного комплаєнс кодексу банку та декларації комплаєнс з публікацією їх на Інтернет-сайті банку;
- прийняття кодексу поведінки (етичного кодексу) персоналу банку;
- розробку та впровадження політик, процесів і процедур в базових областях комплаєнс;
- розробку і впровадження системи комплаєнс-ризиків кредитної діяльності;
- розробку безперервної системи навчання та атестації персоналу за вимогами комплаєнса;

- включення завдань з комплаєнс-ризиків кредитної діяльності до складу ключових показників діяльності бізнес-підрозділів;
- періодичні звіти посадових осіб по комплаєнс вищим органами управління банку» [3].

IV. Висновки

Визначивши тенденції до стрімкого зниження фінансових результатів банківських установ України у 2014 р., підкреслено необхідність нагального реформування регуляторних заходів щодо банківського сектора та впровадження у фінансових установах комплаєнс-функції, що полягає в протидії застосуванню юридичних санкцій чи санкцій регуляторних органів, істотному фінансовому збитку або втраті репутації банком у результаті недотримання ним законів, інструкцій, правил, стандартів саморегулювних організацій або кодексів поведінки щодо банківської діяльності.

Список використаної літератури

1. Д'яконова І. І. Адаптивність банківської системи та її прояв у динаміці економічного розвитку України / І. І. Д'яконова, Є. Ю. Мордань // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2011. – № 4. – С. 118–126.
2. Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
3. Тельнова Г. В. Ризик-менеджмент кредитної діяльності з позиції комплаєнс-функції банку / Г. В. Тельнова // Менеджер : вісник Донецького державного університету управління. – 2014. – № 2 (68). – С. 176–182.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2014.

Черкасова А. А. Финансовые результаты деятельности банков Украины в период экономической нестабильности

Статья посвящена финансовым проблемам функционирования банковской системы и банковских учреждений Украины. Определены тенденции финансовых результатов, построен их трендовый прогноз. Сделан вывод о необходимости неотложного реформирования регулятивных мер в отношении банковского сектора и внедрения в финансовых учреждениях комплаенс-функции, которая состоит в противодействии применению юридических санкций или санкций регулирующих органов, существенному финансовому ущербу или потере репутации банком в результате несоблюдения им законов, инструкций, правил, стандартов саморегулируемых организаций или кодексов поведения, касающихся банковской деятельности.

Ключевые слова: банковская система, банковское учреждение, финансовые результаты, доходы, расходы.

Cherkasova A. Financial Performance of Banks in Ukraine During the Economic Instability Period

The interrelation of a situation in a banking system and macroeconomic environment is one of fundamental in modern economy. In recent years the banking system of Ukraine shows instability of financial performance and a tendency to its deterioration. These circumstances cause expediency of an assessment of activity of bank institutes in national economy and tendencies of their performance.

It is shown that in the next two years productivity of activity of banking institutions will worsen that is connected with a tendency of excess of rates of falling of the income over rates of falling of expenses. It is proved that expansion of credit activity of banks will not be able to overcome this tendency owing to increase in crediting of households as opposed to production, inflationary processes, falling of the income of the population that increases credit risk.

Solutions of problems of development of a banking system of Ukraine nowadays have to content: 1) increase of efficiency of regulatory activity of National bank of Ukraine, including introduction of the new regulatory mechanisms interfering increase obligations of banks at inefficient active operations; 2) restoration of trust to bank institutes through the introduction of system of compliance management. The last among other things includes development of a compliance management of credit activity risks; continuous training and certification of the personnel for requirements of a compliance; inclusion of tasks of compliance management of credit activity risks into a system of key indicators of functioning of business. In this case banks will be able to prevent legal and regulatory sanctions as well as to interfere with financial losses and loss of reputation.

Key words: banking, financial institution, financial results, revenues, expenses.

СУТНІСТЬ І ПРИРОДА ПОНЯТТЯ “ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС”

У статті проаналізовано підходи вчених до визначення поняття “інвестиційний процес”, досліджено сутність поняття через встановлення особливостей процесу, функцій та етапів реалізації. Запропоновано визначення поняття “інвестиційний процес” як комплексу заходів, пов’язаних із вкладенням коштів, матеріальних або нематеріальних активів в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою задоволення потреб інвестора та інших учасників, а також досягнення максимально позитивного результату.

Ключові слова: інвестиційний процес, інвестиційна діяльність, інвестиційний цикл.

I. Вступ

В умовах світових трансформацій та глобалізаційних процесів питання, пов’язані з інвестиційними процесами, на нашу думку, посідають одне з найважливіших місць в економічному розвитку будь-якої країни. Інвестиційним процесам присвячено чимало наукових публікацій, але ми б хотіли дослідити природу саме теоретичних аспектів поняття “інвестиційний процес”. Інвестиційний процес досить часто ототожнюють з інвестуванням, інвестиційною діяльністю та інвестиційним циклом. Дослідженням інвестиційного процесу займалися такі вчені: У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі, Г. Іванов, Д. Левчинський, Н. Маренков, Н. Навроцька, А. Пересада, А. Поручник, Н. Татаренко, Р. Рубан, Д. Черваньова та ін. Слід зазначити, що визначення теоретичної сутності такої категорії, як “інвестиційний процес” продовжує залишатися актуальним. Існує чимало наукових праць, які розкривають як теоретичні, так і практичні аспекти інвестицій, проте, на нашу думку, відсутній єдиний підхід до пояснення та обґрунтування поняття “інвестиційний процес”, саме тому важливо дослідити та проаналізувати наявні визначення та встановити сутність поняття.

II. Постановка завдання

Метою статті є надання визначення поняттю “інвестиційний процес” на основі аналізу наявних підходів щодо його розуміння та сутності.

III. Результати

Інвестиційний процес є важливим компонентом інвестиційної політики. Як вже зазначалося, у працях учених відсутній універсальний підхід до визначення поняття

“інвестиційний процес”. Проаналізуємо детальніше підходи до трактування та розуміння поняття “інвестиційний процес”. У праці Г. Александера, Дж. Бейлі, У. Шарпа інвестиційний процес є набором процедур, за допомогою яких інвестор вирішує: у які ринкові папери інвестувати, на скільки великими повинні бути інвестиції, у який момент їх необхідно здійснювати, що складається з основних п’яти етапів: вибір інвестиційної політики, аналіз ринку цінних паперів, формування портфеля цінних паперів, перегляд портфеля цінних паперів, оцінка ефективності [1, с. 10].

Н. О. Татаренко, А. М. Поручник тлумачать це поняття як: послідовну, цілеспрямовану діяльність, що полягає в капіталізації об’єктів власності, формуванні та використанні інвестиційних ресурсів, регулюванні процесів інвестування і міжнародного руху інвестицій та інвестиційних товарів, створенні відповідного інвестиційного клімату й має за мету одержання прибутку чи певного соціального ефекту [2, с. 8].

На думку Г. Іванова, під поняттям “інвестиційний процес” слід розуміти діяльність з формування, розміщення, вкладення, трансформації і відшкодування інвестицій, включаючи управління ними і всією системою інвестиційних відносин [3, с. 27]. Д. М. Черваньова вбачає в інвестиційному процесі комплекс заходів і практичних дій юридичних та фізичних осіб (українських або іноземних), а також держави щодо здійснення інвестицій у будь-якій формі з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [4, с. 32].

А. А. Пересада “інвестиційний процес” ототожнює з поняттями “інвестиційна діяльність”, “інвестиційні цикли” і зазначає, що

інвестиційний процес передбачає додержання таких принципів:

1) об'єктивна необхідність визнання довго- і середньотермінових циклів інвестиційної активності;

2) взаємодія локальних, галузевих, регіональних і народно-господарських циклів інвестиційної активності;

3) формування ринкових важелів у інвестиційній сфері одночасно з аналогічними процесами в інших галузях народного господарства;

4) логічність і цілісність інвестиційного циклу;

5) спадкоємність у реалізації конкретних заходів, пріоритетність спрямування коштів для реалізації інвестиційного процесу [5, с. 3].

Р. І. Рубан визначає інвестиційний процес як "...сукупність дій, які у певний період часу охоплюють процес створення інвестиційного товару на основі кругообороту капіталу" [6].

Цікавим є підхід до надання визначення Д. Л. Левчинського, який розкриває сутність поняття через категорію "інвестиції", та зазначає, що інвестиційний процес є суб'єктом економічного управління як на мікро-, так і на макрорівні будь-яких економічних систем [7, с. 133], а метою здійснення інвестиційного процесу є досягнення конкретного бажаного ефекту, який може носити як економічний, так і позаекономічний характер (соціальний, екологічний та інші види ефекту) [7, с. 134].

На думку Н. Л. Маренкова, "інвестиційний процес має всі ознаки системи із властивою їй сукупністю елементів: суб'єкт (інвестор), об'єкт (об'єкт інвестицій), зв'язок між ними (інвестування з метою інвестиційного доходу), який виступає системоутворювальним чинником, оскільки об'єднує всі елементи в єдине ціле, та інвестиційне середовище (висвітлене політичною та правовою, демографічною та екологічною, техніко-економічною і соціально-культурною складовими), у якому вони існують" [8].

У вузькому значенні досить вдалим, на нашу думку, є визначення Т. В. Голобородько, а саме: інвестиційний процес – сукупність низки послідовних дій щодо залучення, розміщення та використання інвестиційних ресурсів для отримання економічного та/або соціального ефекту [9]. Н. А. Навроцька інвестиційний процес розглядає як відтворювальний процес формування та практичного використання в економіці інвестиційних ресурсів, а також систему відносин між суб'єктами господарської діяльності, що виникає із цього приводу [10, с. 42].

Отже, під інвестиційним процесом варто розуміти комплекс заходів, пов'язаних із вкладенням коштів, матеріальних або нематеріальних активів в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою задоволення потреб інвестора та інших учасників, а також досягнення максимально позитивного результату.

Охарактеризувати сутність інвестиційного процесу можна за такими ознаками (рис.).



Рис. Ознаки інвестиційного процесу

➤ Системність. Інвестиційний процес має ознаки системи, тому що в ньому наявні об'єкт, суб'єкт, причинно-наслідковий зв'язок, а також середовище, що в кінцевому результаті становить цілісність, у якій елементи перебувають у співвідношенні та взаємозв'язку. Н. В. Ковтун застосовує системний підхід до визначення інвестиційного процесу і розглядає його як цілісну, надзвичайно складну й динамічну економічну систему, яка складається з множини взаємозалежних і взаємодіючих підсистем різних рів-

нів з розгалуженою мережею прямих і обернених зв'язків. За кількістю компонент інвестиційний процес являє собою багатокомпонентну систему; за складом компонент – це динамічні системи, що розвиваються; за структурою компонент – складні детерміновані системи з елементами випадковості [11, с. 28].

➤ Цілеспрямованість. Основною метою процесу залучення інвестицій є задоволення потреб інвестора та інших учасників, які беруть участь у такому процесі, а також ви-

рішити соціально-економічні проблеми економіки, які створюють передумови для залучення інвестицій.

➤ Ефективність. Про рівень досягнення цілей інвестиційним процесом говорить ефективність. Під ефективністю також розуміють: певний конкретний результат (ефективність дії чого-небудь); відповідність результату або процесу, максимально можливому, ідеальному або плановому; функціональну різноманітність системи; числову характеристику функціонування; співвідношення реального ефекту до ефекту, що вимагається (нормативного) та ін. [12, с. 33]. Відповідно до того, наскільки результат процесу залучення інвестицій задовольнив потреби учасників інвестиційного процесу, можна говорити про рівень ефективності процесу залучення інвестицій.

➤ Циклічність. Інвестиційний процес може характеризуватися циклічністю, оскільки в часовому вимірі для інвестиційного процесу притаманна завершена послідовність дій. Виходячи із факторів впливу на формування інвестиційного процесу, процес залучення інвестицій складається з таких складових: цикл формування інфраструктури та належних інвестиційних умов, соціальний, екологічний, економіко-політичний, технологічний, виробничий тощо. Кожен із зазначених циклів впливає на соціально-економічне життя населення, стан навколишнього середовища, інвестиційну привабливість, розвиток регіону.

➤ Відтворювальність. За цією ознакою А. А. Пересада розподіляє інвестиції на дві групи [5, с. 153]: пасивні інвестиції, тобто ті, які в найкращому випадку забезпечують просте відтворення суспільного продукту; активні інвестиції, які забезпечують розширене відтворення і підвищення ефективності функціонування економіки загалом завдяки впровадженню нових технологій. На нашу думку, про відтворюваність інвестиційного процесу говорить мета, якою керується інвестор.

➤ Інноваційність. Інновації досить тісно пов'язані з інвестиціями, оскільки покращити науково-технічну базу підприємства, впровадити інновації в сферу виробництва, управління, потребує вкладення ресурсів. Тому, щоб вийти на якісно новий інноваційний рівень розвитку економіки, країні потрібно здійснювати заходи у сфері стимулювання інноваційної активності, за рахунок залучення інвестицій та створення належних умов для ведення інвестиційної діяльності.

У розрізі масштабності впливу інвестицій на економіку можна виділити макро- і мікропідходи до розуміння природи інвестицій. Якщо ми розглядатимемо інвестиційний процес на макрорівні, то для нього будуть характерними процеси, які здійснюються на національному рівні розвитку економіки із

залученням інвестицій. Такі процеси впливатимуть на зовнішньоекономічну діяльність, а саме експортоорієнтованість держави, на розвиток галузевої структури економіки, створення конкурентоспроможності продукції українських виробників, покращення стану науково-технічного оснащення підприємств, з метою підвищення продуктивності виробництва, збалансованість економічного розвитку регіонів країни, задоволення соціальних потреб населення.

На мікрорівні інвестиційний процес має вужчу природу й характеризується процесами, які значний вплив мають на підприємства як одиничний елемент національної економіки. Інвестиційний процес для підприємства має таке значення: зменшення собівартості за рахунок технічного оснащення чи ефективного управління, розширення ринків збуту продукції, забезпечення екологічної безпеки, удосконалення продукції та створення можливості диверсифікувати виробництво, підвищення рівня якості управління підприємством. Звичайно суттєві зміни на мікрорівні породжують зміни на макрорівні, створюючи умови для розвитку економіки загалом та окремих її галузей.

Інвестиційний процес у кожній державі здійснюється завдяки впливу з боку зовнішнього й внутрішнього інвестиційного середовища. Внутрішній вплив визначається умовами функціонування економіки держави, якщо ці умови сприятливі, то інвестиційний процес буде ефективним. В іншому випадку він буде неефективним, що означає наявність перешкод для внутрішніх інвесторів, тому вагоме значення має наявність привабливих умов насамперед для внутрішніх інвесторів [13].

Тож можна стверджувати, що інвестиційний процес є тимчасовим процесом, який передбачає реалізацію інвестиційного проекту на мікро- та макрорівнях, створюючи сприятливий інвестиційний клімат і формуючи умови для залучення інвестицій.

Здійснення інвестиційного процесу визначається об'єктами вкладень і видами вкладень. Під видами вкладень варто розуміти реальні (капітальні вкладення в основні фонди, матеріальні й нематеріальні активи, а також в оборотні засоби) і фінансові інвестиції в цінні папери. Суть інвестиційного процесу полягає в тому, що інвестування капіталу пов'язане з довгостроковим вкладенням ресурсів з метою отримання в майбутньому певної вигоди.

До основних стадій інвестиційного процесу можна віднести три стадії.

1. Попередня стадія – стадія прийняття рішення про вкладення інвестицій. На цьому етапі інвестор повинен визначитись з метою вкладення, напрямом, вибором об'єкта та укладенням контракту, з визначенням прав

та обов'язків сторін, строку реалізації проекту, використання об'єкту вкладення та отримання прибутку або іншої вигоди. На передінвестиційній стадії інвестор може здійснити аналіз інвестиційного ринку, оцінювання ризиків і вже після цього прийняти рішення про вкладення своїх ресурсів. Тобто, здійснюється свого роду планування та часткова організація інвестиційного процесу його учасниками.

2. Реалізація інвестиційного проекту через виконання укладеного контракту та створення об'єкта інвестиційної діяльності. Для цього етапу характерне безпосереднє використання коштів, які призводять до отримання перших результатів, тому досить важливо, щоб з боку інвестора здійснювався моніторинг інвестиційного процесу з метою прийняття рішень, які зможуть призвести до очікуваного результату.

3. Операційна стадія характеризується обслуговуванням створеного об'єкта інвестиційної діяльності. На цій стадії здійснюється виробництво товарів, виконання послуг, робіт, реалізація продукції і отримання очікуваного доходу. Іноді цю стадію називають ліквідаційною за умови, що після отримання доходу закінчується інвестиційний процес, за такої ситуації перед інвестором може стояти вибір: або шукати нові цікаві проекти, або реінвестувати свої кошти в існуючий проект.

Існування інвестиційного процесу є доцільним при наявності умов, які зможуть створити сприятливе середовище для реалізації такого процесу. До таких умов можна віднести: достатній рівень мотивації інвестора; наявність необхідних ресурсів, економічних суб'єктів, які зможуть створити належні умови для реалізації інвестиційного процесу; механізму трансформації інвестиційних ресурсів у результати інвестиційної діяльності.

Виділяють такі функції інвестиційного процесу:

1. Дослідження зовнішнього інвестиційного середовища: вивчення правових умов інвестиційної діяльності; аналіз поточної кон'юнктури інвестиційного ринку й факторів; прогноз поточної кон'юнктури інвестиційного ринку за окремими сегментами, пов'язаними з діяльністю підприємства.

2. Розробка стратегічних напрямів інвестиційної діяльності підприємства.

3. Розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів підприємства: прогноз потреби в інвестиційних ресурсах і визначення можливостей за рахунок власних джерел.

4. Оцінювання інвестиційної привабливості окремих інвестиційних проектів і відбір найбільш ефективних.

5. Поточне планування і оперативне управління впровадженням окремих інвестиційних проектів.

6. Організація моніторингу реалізації інвестиційних проектів: формування системи контролю показників; визначення періодичності збору та аналізу інформації; встановлення причин відхилення параметрів реалізації інвестиційних проектів від запланованих значень.

7. Підготовка рішення про вихід з інвестиційних проектів та реінвестування капіталу за умови зниження очікуваної ефективності проектів, зміни фінансового стану підприємства; кон'юнктури інвестиційного ринку тощо [14].

IV. Висновки

Отже, інвестиційний процес – це комплекс заходів, пов'язаних із вкладенням коштів, матеріальних або нематеріальних активів в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою задоволення потреб інвестора та досягнення максимально позитивного результату. Зрозуміти краще природу поняття "інвестиційний процес" можна виходячи з його особливостей, функцій та стадій реалізації. Інвестиційний процес є невід'ємною складовою інвестиційної політики, який покращує макроекономічні показники, створюючи підґрунтя для розвитку галузей економіки, поліпшуючи інвестиційну привабливість, тому з метою створення сприятливих умов для ведення інвестиційної діяльності потрібно розуміти сутність і механізм функціонування інвестиційного процесу.

Список використаної літератури

1. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли ; [пер. с англ.]. – Москва : ИНФРА-М, 1999. – XII. – 1028 с.
2. Татаренко Н. О. Теорії інвестицій : навч. посіб. / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – Київ : КНЕУ, 2000. – 159 с.
3. Иванов Г. И. Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования / Г. И. Иванов. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. – 352 с.
4. Черваньов Д. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств : навч. посіб. / Д. Черваньов. – Київ : Знання-Прес, 2003. – 622 с.
5. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом : монографія / А. А. Пересада. – Київ : Лібра, 2002. – 472 с.
6. Рубан Р. І. Теоретичний аспект інвестиційного процесу / Р. І. Рубан [Електронний ресурс] / Р. І. Рубан. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/24_SVMN_2008/Economics/27042.doc.htm.
7. Левчинський Д. Л. Суть та економічна природа інвестицій і інвестиційного процесу / Д. Л. Левчинський // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 2. – С. 131–139.
8. Маренков Н. Л. Основы управления инвестициями : учебник / Н. Л. Маренков. – Москва : Едиториал, 2003. – 440 с.

9. Голобородько Т. В. Теоретичні основи активізації інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки / Т. В. Голобородько // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – № 22 (2). – С. 413–417. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2012_22\(2\)_70.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2012_22(2)_70.pdf).
10. Навроцька Н. А. Теоретичні аспекти інвестиційного процесу [Електронний ресурс] / Н. А. Навроцька. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/62572/09Navrotska.pdf?sequence=1>.
11. Ковтун Н. В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика : монографія / Н. В. Ковтун. – Київ, 2005. – 370 с.
12. Маркова С. В. Соціальний ефект інвестицій / С. В. Маркова // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 1 (5). – С. 32–37.
13. Коваль Р. Г. Поняття інвестиційного процесу та його стадії / Р. Г. Коваль // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 5. – С. 137–140.
14. Инвестиции. Биржи. Финансы. Понятие инвестиционного процесса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pacug.org/?p=2>.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2014.

Котко О. К. Сущность и природа понятия “инвестиционный процесс”

В статье проанализированы подходы ученых к определению понятия “инвестиционный процесс”, исследована сущность понятия через установление особенностей процесса, функций и этапов реализации. Предложено определение понятия “инвестиционный процесс” как комплекса действий, связанных с вложением средств, материальных или нематериальных активов в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях удовлетворения потребностей инвестора и других участников, а также достижения максимально положительного результата.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, инвестиционная деятельность, инвестиционный цикл.

Kotko O. The Essence and Nature of Concept “Investment Process”

The investment process is an essential part of the investment policy. That's why to activate the investment process is very important for conducting successful investment activities. Understanding the economic nature of the such difficult category as investment process, we can influence on achievement of main goals of this process.

The authors proposes own definition of the concept for the purpose of understanding the essence of concept better. So, the investment process is the system of actions, associated with an investment, tangible or intangible assets in the objects of entrepreneurial and other activities in order to meet the needs of investors and other participants, and achieve maximum positive result. In addition, the author appropriates features of the investment process which describe its essence: reproducibility, cyclicity, purposefulness, effectiveness, systematic and innovation characters. As a mechanism, the investment process is realized the number of functions: research of an investment environment, development of strategic directions of the investment activities of enterprises, development strategy of forming of the investment resources of enterprises, estimation of investment attractiveness of the investment projects and selection of the most effective ones, short term planning and operational management of the implementation of investment projects, organization monitoring of the implementation of investment projects, preparation decision to withdraw of investment projects.

The investment process has significant influence on the micro and macro economics. At the macro level the influence occurs mainly on the national economics of the country and it leads to changes in foreign economic activity, development of branches of economy, improvement of scientific and technical equipment companies balance economic development regions, the satisfaction of social needs the population. At the micro level, the investment process influences mainly on company's activities as a single element of the national economy.

In addition to the above, it is worth to understand the practical relevance of investment process, because the effect of investment process is significant on enterprises, separate branch and the economy in whole.

Key words: investment process, investment activity, investment cycle.

УДК 658.11:658.15

А. М. Науменкокандидат економічних наук, доцент
Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса**ВПРОВАДЖЕННЯ РІЗНОВИДІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ
В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто причини необхідності активізації співпраці між органами державної влади та підприємствами малого та середнього бізнесу, сутність категорії “державно-приватне партнерство”, його найрозповсюдженіші різновиди у світовій практиці та на території України. Наведено основні перепони розвитку співпраці у вигляді державно-приватного партнерства між органами державної влади та приватними підприємствами. Досліджено альтернативні форми державно-приватного партнерства, такі як аутсорсинг, єндаумент та фандрайзинг. Наведено переваги законодавчого врегулювання та впровадження системи аутсорсингу як взаємовигідної співпраці між державою та підприємствами малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: аутсорсинг, державно-приватне партнерство, концесія, підприємства малого та середнього бізнесу, фандрайзинг, єндаумент.

I. Вступ

У сучасних умовах розвитку економіки України та функціонування підприємств, особливо малого та середнього бізнесу, постає нагальне питання щодо підвищення ефективності їх діяльності. Значні темпи інфляції, законодавчі зміни, нестабільність національної валюти та політичної ситуації вимагають пошуку нових, альтернативних шляхів розвитку малого та середнього бізнесу. Одним з напрямів адаптації малих і середніх підприємств до нинішнього економічного становища України є подальше впровадження державно-приватного партнерства та нових для України його різновидів.

II. Постановка завдання

Метою статті є здійснення аналізу сучасного стану державно-приватного партнерства в Україні, дослідження зарубіжного досвіду, його використання та залучення підприємств малого та середнього бізнесу до зазначеної, взаємовигідної співпраці між приватним сектором і державою.

III. Результати

Партнерство (partnership) – це система взаємовигідної співпраці, яка ґрунтується на відкритих домовленостях і контрактах між різними суб'єктами, що передбачають розуміння та сумісну роботу.

Державно-приватне партнерство – складний як з організаційної, так і з фінансової та правової точки зору інститут. Він включає в себе багатосторонні домовленості, розподіл ризиків, аналіз комерційних перспектив та індивідуальні схеми фінансування та юридичного втілення [3, с. 42].

Згідно із Законом України “Про державно-приватне партнерство”, державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку [4].

Закордоном до основних видів державно-приватного партнерства інфраструктурних об'єктів належать:

- контракти підряду (на управління об'єктом та оренду об'єкта);
- концесії (обслуговування, експлуатація та передача об'єкта);
- оренда та передача об'єкта: будівництво, обслуговування, експлуатація та передача об'єкта;
- нові проекти або “проекти з нуля”;
- продаж активів (повна або часткова приватизація).

Найпоширенішими об'єктами державно-приватного партнерства є: житлово-комунальна сфера (виробництво і транспортування електроенергії, водопостачання, експлуатація та благоустрій); телекомунікації; будівництво та утримання автошляхів; енергозбереження; експлуатація будівель бюджетного сектору економіки. З 2010 р. у країнах Європейського союзу першочергове місце в системі державно-приватного партнерства належить галузі освіти (34%), транспортній сфері (21%), охорона здоров'я (17%) [2].

На території України державно-приватне партнерство найбільш розповсюджене в

таких галузях господарювання, як водопостачання, виробництво, транспортування і постачання тепла, будівництво та експлуатація транспортної інфраструктури (в тому числі морських і річкових портів), геологорозвідка й видобування корисних копалин. Незначною є частка проектів у сферах туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту, оброблення відходів, охорони здоров'я [7].

В Україні законодавчо визначено [4], що до форм державно-приватного партнерства належить концесія, спільна діяльність та інші договори.

На сьогодні регулювання відносин концесії державного та комунального майна здійснюється Законами України "Про концесії", "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг", "Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності", "Про особливості здачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності".

Концесія – це надання уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній строковій основі юридичній або фізичній особі права на створення та управління об'єктом концесії, за умови взяття концесіонером на себе зобов'язань зі створення та управління об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику. Саме концесія є найбільш поширеною формою державно-приватного партнерства як в Україні, так і в світі.

До основних перепон розвитку співпраці у вигляді державно-приватного партнерства слід віднести:

- значні бюрократичні перепони у процесі укладання договорів та під час проведення погоджувальних процедур;
- неузгодженість нормативно-правової бази з питань державно-приватного партнерства;
- невисока зацікавленість органів державної влади у співпраці;
- обмежене інформування підприємств малого та середнього бізнесу щодо можливості взаємовигідної співпраці з державою.

Як в Україні, так і в переважній більшості зарубіжних країн, що мають позитивний досвід впровадження проектів із залученням системи державно-приватного партнерства, однією із суттєвих його ознак є те, що зазначений механізм застосовується з метою реалізації масштабних, національних або міжнародних, суспільно значущих проектів. Світовий досвід переконує, що взаємодія між державою та приватним бізнесом має найбільший ефект передусім в інфраструк-

турних галузях, де історично склалися передумови, потреба та можливості для такої співпраці при реалізації масштабних соціально-економічних завдань [3, с. 42–43].

Проте система державно-приватного партнерства за кордоном впроваджується і для невеликих за масштабом втілення та фінансування проектів та підприємницьких структур. Тож, зважаючи на зарубіжний досвід, доцільним є розширення спектру форм державно-приватного партнерства та удосконалення законодавчої бази шляхом впровадження такого його виду, як аутсорсинг.

Аутсорсинг (out – зовнішній, source – джерело) – різновид ділового, суспільного партнерства, який передбачає передачу частини функцій, повноважень чи обов'язків партнеру на взаємовигідних умовах.

Основний принцип аутсорсингу – це виконання тих функцій, які організація може виконувати краще за інших, тоді як всі інші необхідно передати партнеру (зовнішньому виконавцю).

Система аутсорсингу за останні роки набула достатнього розповсюдження на території України. Так, за статистичними даними основними видами діяльності, що передаються на аутсорсинг, є:

- IT-послуги – 40,5%;
- логістика – 35,1%;
- ресурсне забезпечення власних виробничих процесів – 27%;
- маркетингові бізнес-послуги – 21,6%;
- рекрутмент – 18,9%;
- бухгалтерський облік – 13,5%;
- розрахунок зарплат – 13,5%;
- обробку та систематизацію інформації (сюди входить організація аутсорсингових гарячих ліній) – 8,1%;
- аутсорсинг медичних представників – 8,1%;
- кадрове діловодство та облік кадрів – 5,4%;
- різні адміністративні функції – 2,7% [1].

Проте зазначена система розвивається виключно у приватній сфері.

Аутсорсинг закордоном здійснюється у двох основних напрямках. Перший – це використання аутсорсингу, що полягає в делегуванні виконання певних функцій стороннім організаціям. Так, стосовно охорони здоров'я у аутсорсинг віддаються ті функції, які безпосередньо не відносяться до системи охорони здоров'я, але виконання яких необхідне для забезпечення нормальної роботи установ охорони здоров'я і створення комфортних умов для пацієнтів. До таких функцій відноситься годування пацієнтів, що містяться в стаціонарі (широко застосовується в Німеччині), обслуговування програмного забезпечення установ охорони здоров'я, прибирання тощо. За досвідом зарубіжних країн (США, Великобританія, Канада), вико-

ристання аутсорсингу переслідують дві основні цілі: по-перше, це зниження витрат і підвищення за рахунок цього економічної ефективності діяльності установ охорони здоров'я; по-друге, концентрація фахівців установ охорони здоров'я на їх основній діяльності і, як наслідок, підвищення якості медичних послуг.

Другим напрямом аутсорсингу, широко розвинутим у країнах Євросоюзу, є залучення до виконання послуг для населення позабюджетних організацій, яким на платній основі передається муніципальне замовлення на надання медичних послуг. Так, у Румунії діє практика передачі приватному сектору центрів діалізу, в Індії на засадах державно-приватного партнерства зовнішніми організаціями здійснюється моніторинг захворюваності, фармацевтичні закупівлі, профілактика та лікування ВІЛ/СНІДу. Завдяки передачі управлінських функцій у госпіталях, службах швидкої допомоги, лабораторіях приватним партнерам у Швеції знизилась вартість швидкої допомоги на 10%, лабораторних послуг – на 40%, рентгеновських – на 50% [5, с. 47–48].

Передача частини функцій державних підприємств та органів державної влади на умовах аутсорсингу вимагає обов'язкового урегулювання цього питання на законодавчому рівні. Необхідно розробити перелік послуг і виробництв за сферами, які найбільш доцільно передавати зовнішнім партнерам, та систему моніторингу виконання цих робіт.

У європейській практиці існує достатня кількість прикладів продуктивної взаємодії державного і приватного секторів у процесі реалізації соціально-економічних завдань. На перших етапах свого розвитку європейське державно-приватне партнерство базувалося на концесійних договорах, згідно з якими користувач був покупцем послуги, а приватний сектор – її постачальником. Застосування державно-приватного партнерства все більше зосереджувалося на наданні послуг для соціальної інфраструктури, такої як школи, лікарні, в'язниці. У цьому разі уряд, державний сектор перебував у ролі покупця послуги [2].

Існують також інші види державно-приватного партнерства, достатньо розповсюджені в зарубіжних країнах, такі як фандрайзинг та ендаумент. Використання зазначених методів співпраці з державним сектором було запозичене з приватного, проте використання їх у системі державно-приватне підприємство зарекомендувало себе як взаємовигідне партнерство.

Фандрайзинг (fundraising) – процес залучення коштів, збору інвестиційного капіталу організацією, переважно некомерційною, для благодійних або освітніх цілей [8]. Це діяльність неприбуткової організації, яка

базується на її унікальній місії і стратегії, використовує ефективні і продуктивні способи отримання ресурсів, необхідних для реалізації її програм і досягнення благополуччя суспільства в цілому.

Основними завданнями фандрайзингу є залучення ресурсів для реалізації цільових програм. Процес фандрайзингу зумовлює:

- 1) формування цілей проекту (бюджетної програми);
- 2) пошук потенційних надавачів коштів;
- 3) вдале висвітлення цілей, мети, засобів втілення проекту;
- 4) фінансування відповідного проекту та аналіз результатів.

Адаптуючи процес фандрайзингу до умов і реалій соціально-економічного розвитку регіонів, навіть при вдалій організації процесу, досить складно віднайти одного надавача коштів (благодійний фонд, державну установу чи бізнес одиницю). Тож доцільним буде узаконення такої форми співпраці місцевого самоврядування, органів державної та місцевої влади, організацій різних форм власності та зацікавлених фізичних осіб у співфінансуванні важливих для суспільства бюджетних програм.

Фандрайзинг у сфері бюджетних послуг у розвинутих зарубіжних країнах включає механізми, направлені на залучення додаткових ресурсів для розвитку бюджетних організацій та підвищення якості послуг, які вони надають, а саме:

- залучення коштів донорів (організацій чи фізичних осіб, які вносять благодійні внески) на розвиток бюджетної організації;
- впровадження платних послуг у межах, дозволених законом.

На регіональному рівні, враховуючи досить невеликі бюджетні установи та недостатній розвиток бізнес-структур, оптимальним є використання досвіду Австралії. У межах програми регіонального розвитку було створено Фонд розвитку медичної інфраструктури в сільських районах (Rural Medical Infrastructure Fund), який централізовано акумулює благодійні внески й розподіляє їх серед лікарень сільських районів у вигляді обладнання та медикаментів.

Доцільним для фінансування бюджетних послуг, на наш погляд, є такий інструмент формування та використання позабюджетних коштів бюджетних установ, як ендаумент (endowment) – цільовий фонд, призначений для використання в некомерційних цілях, як правило, для фінансування організацій освіти, медицини, культури. Термін утворено від дієслова “end-ow”, що означає “наділяти здатністю, ресурсами”. Ендаумент наповнюється переважно за рахунок добровільних пожертвувань. Фонд може інвестувати свої засоби з метою отримання прибутку, проте зобов'язаний направляти весь

отриманий дохід на користь тих організацій, для підтримки яких він був створений. Відмінністю ендаумента від звичайної добродійної організації є цільовий характер його діяльності (як правило, ендаумент створюється для підтримки якої-небудь однієї організації, наприклад, певного університету) і націленість на здобуття доходу за рахунок інвестування засобів. Фінансовим ендаументом називають гроші чи інші активи, що передані спонсорами на умовах, що ці активи будуть інвестовані, а самі організації для досягнення своїх цілей будуть використовувати виключно дохід від інвестованих коштів. Тобто, з використанням ендаументів його власник отримує постійне джерело фінансування та можливість здійснювати суспільно корисну діяльність [6, с. 133–134].

Ендаумент покликаний забезпечити:

- часткову незалежність від разових пожертвувань та інших добровільних вступів;
- фінансову стабільність за допомогою здобуття гарантованого доходу;
- формування довготривалого джерела фінансування певної некомерційної діяльності.

Перевагою ендаумента є прозорий характер його діяльності. Оскільки кошти ендаумента можуть бути направлені лише в ту організацію, для підтримки якої він створений, тому його неможливо використовувати для мінімізації оподаткування (коли податки знижуються за рахунок витрат, що нібито йдуть на благодійність; це актуально для тих країн, де благодійність не оподатковується) [8].

Утворено ендаументи як цільові фонди підтримки та фінансування некомерційних організацій у США наприкінці ХХ ст. на базі університетів, у подальшому система ендаументів розповсюдилася на такі сфери, як культура, мистецтво тощо. Так, Національний ендаумент мистецтв США – це незалежна федеральна агенція, що фінансується як з державного бюджету, так і добровільними пожертвами, отримує щорічне фінансування у розмірі 150–160 млн дол. США. На сьогодні ендаументи відіграють важливу роль у підтримці різних громадських організацій, але найбільше визнання як способу стабільного фінансування вони отримали у США та Великобританії. Система ендаументів відіграє провідну роль у системі освіти США, деякі університети взагалі були створені за рахунок цих коштів. Найбільші ендаументи функціонують у таких університетах, як Гарвардський (34,7 млрд дол. США), Йельський (22,5 млрд дол. США), Стенфордський (17,2 млрд дол. США), Принстонський (15,8 млрд дол. США) та Техаський університет (15,6 млрд дол. США). Ендаументи цих закладів являють собою складну систему пожертвувань, при цьому кожен донор,

зазвичай, висуває власні умови використання отриманого інвестиційного доходу. З 1980-х рр. отримало широке розповсюдження створення колективних ендаументів для підтримки середніх шкіл та молодших коледжів, які формувалися у межах шкільних округів. Практично кожний заклад освіти в США на сьогодні має ендаумент і спеціалізовану програму по залученню коштів до нього. Враховуючи те, що основною відмінністю ендаументу є передача коштів для інвестування, а не для витрачання, власники ендаументів часто використовують аутсорсинг для управління зазначеними фондами. Переважно кошти ендаументів спрямовуються на придбання: акцій компаній США (26%), акцій міжнародних компаній (15%), альтернативних активів (15%), нерухомості (7%), цінних паперів з фіксованим прибутком (15%) тощо [6, с. 138–142]. Корисність такого інструменту співпраці для підприємств малого та середнього бізнесу у можливості організації своєї діяльності по управлінню фондом та його розвитком з метою отримання прибутку.

Як зрозуміло із вищезазначеного, саме аутсорсинг є найбільш перспективним напрямом взаємодії між органами державної влади та підприємствами малого та середнього бізнесу. Втілення цієї співпраці можливе майже для всіх підприємств, організацій та установ, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Передача таких функцій, як харчування (особливо в закладах охорони здоров'я, що здійснюють лікування в стаціонарі), благоустрій, комп'ютерне обслуговування, прибирання тощо, дасть змогу не тільки розвинути підприємствам, особливо малого бізнесу, а й значно підвищити ефективність діяльності бюджетних установ.

IV. Висновки

На сьогодні саме державно-приватне партнерство як організована та законодавчо врегульована співпраця є оптимально вигідною формою кооперації між приватним сектором та державою. Саме ця модель взаємодії сприяє задоволенню інтересів як органів державної влади, так і різних соціально-економічних інститутів, організацій, суб'єктів господарювання щодо підвищення прибутків, поліпшення ефективності виробництва чи надання послуг, інноваційній модернізації процесу виробництва тощо.

Отже, враховуючи зарубіжний досвід, широко впровадження зазначеного виду державно-приватного партнерства дасть змогу залучити до сфери виключно державних послуг підприємства малого та середнього бізнесу. Зазначене не тільки дасть можливість розширити сферу діяльності для підприємств, підвищити їх прибутковість, а й знизити вартість бюджетних послуг для населення, значно підвищити їх ефективність і доступність,

знизити навантаження на видаткову частину бюджету, забезпечити розвиток бізнес-структур, залучених до партнерства та підвищити рівень благополуччя населення.

Список використаної літератури

1. Аутсорсинг в Україні партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://cartli.ua/articles/523-autsorsing-v-ukraine-dostig-milliardnyx-dollarovykh-oborotov.html>.
2. Безбах Н. В. Використання зарубіжного досвіду в розвитку державно-приватного партнерства в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Безбах. – Режим доступа: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Bezbach.pdf>.
3. Бойко О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та перспективи реалізації в Україні / О. Бойко // Юридична газета. – 2013. – № 22. – С. 42–43.
4. Закон України “Про державно-приватне партнерство” Відомості Верховної Ради України // Відомості Верховної Ради. – 2010. – № 40. – Ст. 524.
5. Павлюк К. В. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я / К. В. Павлюк, О. В. Степанова // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 43–55.
6. Сулян В. Б. Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования / под. ред. проф. В. Б. Суляна. – Москва : Магистр, 2009. – 399 с.
7. У І півріччі розпочато реалізацію 160 проєктів у рамках державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article>.
8. Ендаумент, фандрайзинг [Електронний ресурс] // Стаття, визначення та розвиток. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Эндаумент>.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2014.

Науменко А. Н. Внедрение разновидностей государственно-частного партнерства как направление развития предприятий малого и среднего бизнеса в Украине

В статье рассматриваются причины необходимости активизации сотрудничества между органами государственной власти и предприятиями малого и среднего бизнеса, сущность категории “государственно-частное партнерство”, его самые распространенные разновидности в мировой практике и на территории Украины. Приведены основные преграды развития сотрудничества в виде государственно-частного партнерства между органами государственной власти и частными предприятиями. Исследованы альтернативные формы государственно-частного партнерства, такие как аутсорсинг, ендаумент и фандрайзинг. Приведены преимущества законодательного урегулирования и внедрения системы аутсорсинга как взаимовыгодного сотрудничества между государством и предприятиями малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: аутсорсинг, государственно-частное партнерство, концессия, предприятия малого и среднего бизнеса, фандрайзинг, ендаумент.

Naumenko A. Implementation of Types of Public Private Partnerships as the Direction of Small and Medium-Sized Enterprises in Ukraine

The article deals with the reasons of the necessity to brisk up cooperation between public authorities and small and medium-sized enterprises considering the critical situation of Ukraine's economy. The essence of the category “public private partnership”, its most prevalent types in the international practice and on the territory of Ukraine, such as contractor's agreement (to manage and rent property); concessions; renting; asset sale (full or partial privatization) are studied. The main spheres of implementation of public private partnership in Ukraine are analyzed: production and transportation of electricity, water supply, telecommunication; road construction and maintenance; energy savings; exploitation of buildings that belong to the budgetary sector of the economy. The main obstacles in the way of cooperation development by means of public private partnership between public authorities and private enterprises are presented. Alternative forms of public private partnership, such as outsourcing, endowment and fundraising, practical aspects of cooperation and the scope of their setting up abroad are investigated. The spheres in which outsourcing in private sector is mostly used today, benefits of legislative adjustment and implementation of the system of outsourcing as win-win cooperation between the state and small and medium-sized enterprises are given.

Key words: outsourcing, public-private partnership, concession, small and medium-sized enterprises, fundraising, endowment.

ДО ОСОБЛИВОСТЕЙ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА У ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті розглянуто динаміку розвитку сільськогосподарського виробництва у Полтавській області за 1990–2013 рр. у розрізі основних форм землекористування.

Ключові слова: господарства населення, сільськогосподарські підприємства.

І. Вступ

Динаміка сільськогосподарського виробництва в Україні як на загальнонаціональному, так і регіональних рівнях за роки незалежності – складний і неоднозначний процес. Вона, по суті, відображає особливості кожного конкретного, хоча й відносно незначного в часовому вимірі періоду в історії реформування агропромислового комплексу. Згідно з його основними вимогами корінних змін зазнала система виробничих відносин у зазначеному секторі економіки, що спричинило появу принципово нових форм господарювання на селі. Змінилися умови ведення господарств населення, кардинальних змін зазнав власне характер організації виробничих процесів у сільськогосподарських підприємствах нового типу. Це безпосередньо вплинуло на динаміку сільськогосподарського виробництва як загалом, так і значною мірою на кожну із зазначених форм землекористування. Отже, на зміну періоду корінної реорганізації системи виробничих відносин в аграрному секторі економіки України настав період їх подальшого становлення, налагодження механізму їх ефективного функціонування. У контексті зазначеного зауважимо, що успішне вирішення проблем постійного зростання обсягів сільськогосподарського виробництва в кінцевому підсумку в тій чи іншій області (районі) можливе лише за умов розв'язання їх на загальнонаціональному рівні й тільки на загальнодержавних позиціях, і також враховуючи, наскільки політика стимулювання виробництва в аграрному секторі економіки України адекватна, відповідає специфіці тієї чи іншої територіально-адміністративної одиниці, інтересам окремого сільськогосподарського товаровиробника. Крім цього зазначимо, що проблемами розвитку агропромислового комплексу в цих умовах приділено

належну увагу і в дослідженнях учених-аграрників, насамперед І. І. Лукінова, М. Й. Маліка, В. Д. Месель-Веселяка, П. Т. Саблука, В. В. Юрчишина та ін. Але загалом у працях зазначених економістів основну увагу сконцентровано на питаннях розвитку аграрного сектору економіки України стратегічного плану, досліджено його проблеми в загальнонотеретичному аспекті. І хоча це не применшує, більше того – сприяє цінності їх досліджень, на цьому тлі вважаємо за доцільне розглянути динаміку сільськогосподарського виробництва в суто прикладному плані – в Полтавській області, провести порівняльний аналіз темпів зростання виробництва в розрізі основних на сьогодні форм землекористування. Тому постановка питання у такій площині виправдана й зумовлює його актуальність.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути динаміку сільськогосподарського виробництва у Полтавській області відповідно до таких найбільш узагальнювальних вихідних положень:

- динаміка сільськогосподарського виробництва з огляду на основні форми землекористування може виступати одним з показників ступеня зрілості ринкових відносин як в агропромисловому комплексі, так і в народному господарстві загалом;
- одним з показників досконалості державної політики зі стимулювання розвитку агропромислового комплексу може виступати динаміка сільськогосподарського виробництва в тому чи іншому регіоні (області, районі) як загалом, так і в розрізі основних на сьогодні форм господарювання на селі.

III. Результати

Динаміку темпів зростання (зниження) загальних обсягів сільськогосподарського виробництва у Полтавській області з 1990 по 2013 рр. включно подано в табл. 1. Аналіз наведених даних дає змогу зробити низку

важливих і наочних висновків. Визначальним, мабуть, є те, що в динаміці сільськогосподарського виробництва по області порівняно з 1990 р. доволі чітко прослідковуються дві тенденції. Перша – це падіння обсягів виробництва сільськогосподарської продукції у період з 1990 по 2000 рр. Зауважимо, що у 2000 р. загальні обсяги виробництва зазначеної галузі становили лише 43,5% від рівня, досягнутого в базовому 1990 р. (хоча в 1999 р. вони були ще меншими – на рівні 41,5%). Друга доволі чітко виражена тенденція полягає в тому, що за наступні роки в області спостерігалось зростання загальних обсягів сільськогосподарського виробництва. Щоправда, хоча у 2013 р. область вийшла на рівень 99,0% порівняно з 1990 р. існували

суттєві перепади в темпах зростання (зниження) загальних обсягів сільськогосподарського виробництва в Полтавській області в окремі роки саме в період 2000–2013 рр. – у діапазоні від 46,9% у 2003 р. відносно 1990 р., до 99,0% у 2013 р. У прямому контексті зазначеного окремої деталізації потребує й динаміка зростання (зниження) загальних обсягів сільськогосподарського виробництва загалом по області за всі наступні роки відносно базового 2000 р. І насамперед слід звернути увагу на те, що в 2013 р. порівняно з 2000 р. темпи зростання обсягів виробництва зазначеної галузі становили 227,6% (це найвищий показник за весь розглядуваний період).

Таблиця 1

Динаміка загальних обсягів сільськогосподарського виробництва у Полтавській області, %

Роки	До попереднього року	До:			
		1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.
1991	85,3	85,3	–	–	–
1992	85,4	72,9	–	–	–
1993	105,3	76,8	–	–	–
1994	88,5	67,9	–	–	–
1995	97,6	66,3	100,0	–	–
1996	88,0	58,4	88,0	–	–
1997	94,7	55,3	83,4	–	–
1998	89,0	49,3	74,3	–	–
1999	84,2	41,5	62,6	–	–
2000	104,8	43,5	65,6	100,0	–
2001	119,2	51,9	78,2	119,2	–
2002	106,0	54,9	82,8	126,3	–
2003	85,4	46,9	70,8	107,9	–
2004	129,5	60,8	91,7	139,8	–
2005	104,8	63,7	96,0	146,4	100,0
2006	103,7	66,0	99,5	151,8	103,7
2007	102,6	67,7	102,1	155,7	106,3
2008	112,4	76,1	114,7	174,9	119,5
2009	99,8	75,9	114,5	174,6	119,2
2010	89,5	68,0	102,5	156,3	106,7
2011	135,7	92,2	139,0	212,0	144,8
2012	89,8	82,8	124,8	190,4	130,0
2013	119,6	99,0	149,3	227,6	155,4

У межах вищезазначеного слід окремо виділити й таку особливість сільськогосподарського виробництва у Полтавській області, як наявність суттєвих перепадів у темпах зростання (зниження) його обсягів у кожен наступний за попередній роки. Особливо показовим є порівняння зазначених темпів у 2010 р. – 89,5% відносно 2005 р. і 135,7% у 2011 р. порівняно з попереднім. Утім, перелік аналогічних розбіжностей можна було б значно доповнити. Зокрема, якщо у 2003 р. темпи зниження загальних обсягів сільськогосподарського виробництва загалом по області становили 85,4% віднос-

но попереднього, то в 2004 р. вони становили 129,5% порівняно із зазначеним 2003 р. Такі перепади в кінцевому підсумку є визначальним фактором динаміки сільськогосподарського виробництва загалом по Полтавській області в кожен конкретний період.

Розгляд динаміки загальних обсягів сільськогосподарського виробництва в Полтавській області потребує деталізації в розрізі основних форм землекористування, зокрема господарств населення. Основні показники специфіки виробництва наведено в табл. 2. Їх аналіз дає змогу зробити ряд висновків, найважливішими й найзагальнішими з яких є:

Таблиця 2

Динаміка обсягів виробництва у господарствах населення на Полтавщині, %

Роки	До попереднього року	До:			
		1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.
1	2	3	4	5	6
1991	99,5	99,5	–	–	–
1992	99,7	99,2	–	–	–
1993	113,2	112,4	–	–	–

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6
1994	93,1	104,6	–	–	–
1995	105,1	109,9	100,0	–	–
1996	96,3	105,8	96,3	–	–
1997	117,4	124,1	113,0	–	–
1998	79,8	99,1	90,2	–	–
1999	81,9	81,2	73,9	–	–
2000	114,7	93,1	84,7	100,0	–
2001	121,8	113,4	103,2	121,8	–
2002	101,0	114,5	104,2	123,1	–
2003	96,5	110,5	100,6	118,8	–
2004	115,4	127,5	116,1	137,0	–
2005	105,0	133,8	121,8	143,8	100,0
2006	102,5	137,2	124,8	147,4	102,5
2007	95,1	130,5	118,7	140,2	97,5
2008	94,5	123,3	112,2	132,5	92,1
2009	107,9	133,0	121,1	143,0	99,4
2010	92,9	123,6	112,5	132,8	92,3
2011	122,4	151,3	137,7	162,6	113,0
2012	94,6	143,1	130,2	153,7	106,9
2013	107,6	153,9	140,1	165,4	115,0

По-перше, порівняно з базовим 1990 р. обсяги виробництва у господарствах населення до 2013 р. зросли майже в 1,5 рази – до 153,9%. Абстрагуючись від більш-менш значних відхилень в окремі роки, зростання обсягів сільськогосподарського виробництва у зазначеному його підвиді набуває ознак якщо не закономірності, то, в усякому разі, тенденції, особливо в період з 1999 по 2013 рр. Невипадково темпи зростання обсягів виробництва в господарствах населення у 2013 р. порівняно з базовим 2000 р. були навіть вищими ніж у 1990 р. – 165,4%. Щоправда, у відомому розумінні це просто пояснюється відносним спадом виробництва в господарствах населення власне у зазначеному 2000 р., обсяги якого становили 93,1% порівняно з 1990 р. (в 1999 р. вони були найнижчими за весь розглядуваний період – на рівні 81,2%). Враховуючи вищесказане, не можна не зазначити, що у 2005 р. обсяги сільськогосподарського виробництва становили близько 133,8% порівняно з

1990 р., у 2013 р. зростання становило 115,0% до рівня базового 2005 р.

По-друге, як уже частково згадувалося, однією з найважливіших особливостей динаміки виробництва в господарствах населення Полтавської області є наявність більш-менш значних відхилень у його обсягах у кожен наступний за попередній рік. Так, наприклад, якщо у 1997 р. порівняно з 1996 р. темпи зростання обсягів сільськогосподарського виробництва у зазначеному його підвиді становили 117,4%, то вже у 1998 р. – лише 79,8% від рівня 1997 р. Причому перелік подібних перепадів спостерігався фактично кожен рік.

Значущою, якщо не найзначущою, складовою динаміки виробництва на Полтавщині виступають і сільськогосподарські підприємства. Ефективність їх функціонування визначається багатьма факторами. Обмежимося розглядом особливостей їх кількісних характеристик на основі наведених даних у табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка загальних обсягів виробництва в сільськогосподарських підприємствах у Полтавській області, %

Роки	До попереднього року	До:			
		1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.
1	2	3	4	5	6
1991	81,3	81,3	–	–	–
1992	80,4	65,4	–	–	–
1993	101,9	66,6	–	–	–
1994	86,3	57,5	–	–	–
1995	93,8	53,9	100,0	–	–
1996	83,3	44,9	83,3	–	–
1997	79,5	35,7	66,2	–	–
1998	98,2	35,1	65,0	–	–
1999	86,1	30,2	56,0	–	–
2000	97,3	29,4	54,5	100,0	–
2001	116,9	34,3	63,7	116,9	–
2002	110,6	38,0	70,4	129,2	–
2003	75,9	28,8	53,4	98,1	–
2004	145,1	41,8	77,5	142,3	–
2005	104,6	43,7	81,1	148,8	100,0
2006	104,7	45,8	84,9	155,8	104,7

1	2	3	4	5	6
2007	109,0	49,9	92,5	169,7	114,1
2008	125,7	62,7	116,2	213,3	143,3
2009	95,2	59,7	110,7	203,1	135,6
2010	87,4	52,1	96,7	177,5	119,3
2011	144,6	75,4	139,8	256,6	172,5
2012	87,1	65,6	121,7	223,4	150,2
2013	127,0	83,4	154,6	283,8	190,8

Згідно з табл. 3, за весь період з 1991 по 2013 рр. обсяги виробництва в сільськогосподарських підприємствах Полтавщини жодного разу не вийшли на рівень базового 1990 р.

У зв'язку з цим хотілося б звернути увагу на такі аспекти. По-перше, широкий діапазон коливань обсягів виробництва на підприємствах зазначеного виду відносно 1990 р. – від 28,8% у 2003 р. до 83,4% у 2013 р. По-друге, стрімке зниження обсягів виробництва у сільськогосподарських підприємствах Полтавщини на початкових стадіях їх реформування і подальша трансформація. Достатньо зауважити, що у 1992 р., фактично через рік після здобуття незалежності, обсяги виробництва в сільськогосподарських підприємствах Полтавщини перебували на позначці 65,4% від рівня 1990 р. По-третє, саме у 2013 р. обсяги виробництва в сільськогосподарських підприємствах Полтавщини були найвищими за весь період з моменту їх появи й подальшого розвитку і становили 83,4% від рівня 1990 р. колективних господарств.

Крім того, важливим висновком аналізу даних табл. 3 є те, що в динаміці розвитку виробництва в сільськогосподарських підприємствах Полтавщини за період з 1991 по 2013 рр. доволі чітко прослідковуються дві тенденції. Перша – це неухильне зростання обсягів виробництва у період з 1991 по 2000 рр. – якщо у 1991 р. вони перебували на рівні 81,3% порівняно з 1990 р., то у 2000 р. – 29,4% (у 2003 р. вони були ще нижчими – всього 28,8%, але це скоріше виняток, зумовлений багатьма факторами). Друга тенденція динаміки сільськогосподарського виробництва на Полтавщині полягає в тому, що з 2000 р. спостерігається майже закономірність зростання його обсягів до рівня 83,4% у 2013 р. відносно 1990 р., причому зазначена тенденція спостерігалася, за винятком 2003 р., і з певними відхиленнями в окремі роки протягом усього періоду з 2000 р. до 2013 р. Невипадково, що наведені дані в усіх ракурсах підтверджують зазначені тенденції, зокрема, хоча б те, що порівняно з базовим 2000 р. обсяги виробництва у 2013 р. на сільськогосподарських підприємствах зросли більше ніж у 2,8 разу (283,8%).

Майже в усіх випадках проведеного аналізу динаміки сільськогосподарського вироб-

ництва на Полтавщині ми звертаємо увагу на таку його особливість, як існування доволі значних коливань у його обсягах у кожному наступному за попередній рік. Це спостерігається і при розгляді динаміки виробництва на сільськогосподарських підприємствах Полтавщини. Діапазон коливань також значний. Так, якщо у 2003 р. обсяги виробництва становили 75,9% від їх величини у 2002 р., то у 2004 р. вони становили 145,1% від попереднього рівня. Така ж картина мала місце й у 2010–2011 рр. (відповідно 87,4% і 144,6%) і, по суті, в кожен, окремо взятий, період.

Такі найважливіші узагальнені особливості динаміки виробництва в сільськогосподарських підприємствах Полтавщини за період з 1990 по 2013 рр.

Враховуючи вищезазначене, проаналізуємо основні показники виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств Полтавщини щодо її специфіки на внутрішньому рівні й у розрізі районів (табл. 4). Найбільш очевидним є таке. По-перше, за останні 7 років чи не визначальною особливістю динаміки виробництва в сільськогосподарських підприємствах Полтавщини було різке зростання (і такий же спад виробництва в попередньому році) обсягів продукції у 2011 р. (144,6% порівняно з попереднім). Крім того, за даними табл. 4 динаміка виробництва в сільськогосподарських підприємствах Полтавщини загалом по області за останні 7 років відповідним чином відображалася й на районному рівні. Так, якщо у 2013 р. в цілому по області зростання обсягів виробництва становило 127,0% відносно 2012 р., то у Великобагачанському районі 130,4%, Диканському 125,7%, Чутівському 130,5% тощо. Необхідно зауважити, що в Оржицькому, Пирятинському районах показники темпів зростання (зниження) обсягів виробництва в сільськогосподарських підприємствах були набагато нижчі за середньостатистичні по області (відповідно 91,0% і 92,0%). Крім того зазначимо існування широкого діапазону коливань темпів зростання (зниження) обсягів виробництва на підприємствах у 2013 р. порівняно з попереднім. Так, в Оржицькому районі у зазначений період обсяги виробництва становили близько 91,0%, а в Машівському – на рівні 225,2%.

Таблиця 4

**Динаміка виробництва в сільськогосподарських підприємствах Полтавщини
на районному рівні, % до попереднього року**

	Роки						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загалом по області	109,0	125,7	95,2	87,4	144,6	87,1	127,0
у тому числі – по районах:							
Великобагачанський	111,7	117,8	95,8	101,0	135,0	95,3	130,4
Гадяцький	125,3	126,6	93,0	91,7	138,1	109,9	120,5
Глобинський	98,1	150,8	103,5	92,7	148,1	88,9	140,3
Гребінківський	94,7	116,0	108,1	78,4	162,8	86,9	110,7
Диканський	109,5	108,2	104,6	95,5	124,1	83,9	125,7
Зіньківський	110,6	125,4	91,8	92,6	136,7	84,2	137,0
Карлівський	98,6	112,7	80,9	91,8	161,1	63,4	145,2
Кобеляцький	99,9	150,7	92,3	85,7	153,7	89,9	176,1
Козельщинський	121,7	146,4	97,9	88,3	167,7	71,1	137,5
Котеляєвський	95,1	129,5	92,9	102,9	127,8	90,0	115,5
Кременчуцький	94,7	139,8	101,0	99,9	128,7	77,2	138,5
Лохвицький	134,1	171,5	83,8	102,9	126,9	102,9	116,5
Лубенський	105,2	114,5	101,9	66,1	170,1	95,2	120,5
Машівський	112,9	128,8	92,0	87,0	148,4	44,2	225,2
Миргородський	123,8	124,7	94,8	95,4	154,9	87,7	108,9
Новосанжарський	112,1	129,8	91,0	85,2	131,5	55,8	166,9
Оржицький	106,4	125,6	110,5	80,3	133,9	99,0	91,0
Пирятинський	99,5	93,4	97,6	55,2	167,9	128,6	92,0
Полтавський	106,3	115,0	95,0	90,7	144,9	74,3	137,5
Решетилівський	113,9	128,9	88,7	92,9	135,7	71,0	151,4
Семенівський	107,0	124,4	98,3	76,6	198,8	86,6	108,2
Хорольський	94,8	120,9	94,7	88,9	125,0	110,6	116,4
Чорнухинський	164,8	135,7	100,9	57,4	243,9	90,5	114,0
Чутівський	111,2	131,1	73,6	77,0	165,3	75,1	130,5
Шишацький	116,4	108,4	99,3	88,4	110,7	112,2	105,8

IV. Висновки

Враховуючи вищезазначене, можна зробити певні висновки, зокрема:

1. Динаміка розвитку сільськогосподарського виробництва у Полтавській області відображає тенденції, характерні для неї загалом по Україні, на загальнонаціональному рівні.

2. Кожний із існуючих на сьогодні основних форм землекористування притаманна своя форма організації виробничих процесів, всебічне врахування особливостей яких необхідне в процесі аналізу динаміки їх розвитку.

3. На сучасному етапі розвитку йде процес становлення нових форм землекористування, період адаптації до нових умов господарювання, постійного вдосконалення економіко-правового механізму їх функціонування.

4. Вважаємо за доцільне виділити окремо, що проблеми, які супроводжують процес становлення кожної з розглянутих форм землекористування мають, по суті, перехідний характер, але їх успішне розв'язання можливе лише за умов вирішення їх на загальнонаціональному рівні й тільки за цих позицій.

Список використаної літератури

1. Гончаров В. М. Шляхи підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В. М. Гончаров, Н. В. Зличенко // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 18–21.
2. Паленичак О. В. Раціональне землекористування в умовах збалансованого розвитку агропромислового виробництва / О. В. Паленичак // Економіка АПК. – № 2. – С. 27–32.
3. Сільське господарство області у 2013 році: статист. зб. – Полтава, 2014.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2014.

Сачовский И. М. К особенностям динамики развития сельскохозяйственного производства в Полтавской области

В статье рассматривается динамика развития сельскохозяйственного производства в Полтавской области за 1990–2013 гг. в разрезе основных форм землепользования.

Ключевые слова: хозяйства населения, сельскохозяйственные предприятия.

Sachovskyy I. The Special Features of the Dynamics of Development of Agricultural Production in the Poltava Region

The dynamic of agricultural production in Ukraine since independence is a complex and far ambiguous process. This is explained primarily because that the reform of domestic agricultural complex in accordance with the basic requirements of a market economy was direct result on radical reorganization of the industrial relations system and in particular in this field of material production, the emergence of fundamentally new forms of agricultural business, including households and agricultural enterprises. In this context, it is advisable to identify separately that the development of each of these

forms of agricultural production in this case in Poltava region subordinate to their own, specific, requirements, efficiency of which is directly displayed on the main performance of their production activities. Specifying this, we must identify that comparative description of the dynamics of development of these forms of economic activity in that particular area is made to the specifics of a particular period of their development, it is differentiated during their division. However, probably main conclusion from the above, for all its seemingly simplicity, is the fact that at the present stage of the process of formation of these types of households, development and improvement of the mechanism of their effective functioning.

These common features provided by the article.

Key words: *households, agricultural enterprise.*

УДК 334.735

Т. В. Гургуладоктор економічних наук, професор
Львівський регіональний інститут державного управління при Президентіві України**КООПЕРАТИВНИЙ СЕКТОР НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА:
КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ**

У статті доведено, що потенціал розвитку споживчої кооперації на перспективу пов'язаний зі зміною характеру розвитку, переходом від інвестиційної стагнації до інвестиційно-інноваційного розвитку. Визначено основні напрями активізації інвестиційного потенціалу розвитку кооперативного сектору національного господарства: розширення бази інвестиційних ресурсів; перегляд механізмів відчуження кооперативного майна й посилення інвестиційної спрямованості процесів продажу й оренди об'єктів; залучення кредитних ресурсів для перспективного інвестування; посилення інвестиційної активності кооператорів, населення через пайові механізми, а також кредитні спілки; формування умов для ефективного розвитку інноваційної діяльності, диверсифікації та якісного оновлення матеріально-технічного потенціалу споживчої кооперації.

Аргументовано основні напрями зміцнення конкурентного потенціалу споживчих товариств: запровадження сучасних технологій обслуговування, налагодження прямих зв'язків із виробниками, ліквідація зайвих посередників завдяки логістиці; розширення мережі сучасних роздрібних магазинів із відповідними обсягами продажу й номенклатурою товарів, становлення кооперативної оптової торгівлі відповідно до вимог ринку; перегляд структури управління споживчої кооперації.

Ключові слова: кооперативний сектор, національне господарство, конкурентний потенціал.

I. Вступ

На сучасному етапі розвитку українська кооперація набула нових рис, пов'язаних з розвитком економічних відносин, відносин власності в межах ринкової моделі, в якій органічно поєднані кооперативні принципи, ринкові механізми й підприємницькі методи господарювання. Споживча кооперація стала більш соціалізованою, що проявляється в соціальній орієнтації її господарської діяльності, посиленні соціальної підтримки та захисту пайовиків, активізації загалом соціальної місії кооперації. Ще однією характерною рисою є те, що кооперація більше не є монопольною організацією на сільському ринку, вона функціонує в інтенсивному конкурентному середовищі та є складником кооперативного сектору економіки України, активним учасником національного й міжнародного руху.

Побудова соціально-орієнтованої ринкової економіки пов'язана зі створенням конкурентного середовища у всіх галузях народного господарства, у тому числі й у споживчій кооперації. Тому розвиватися ці процеси повинні у певній синхронній відповідності, інакше конкуренція не зможе виконувати стимулюючу роль в економіці. З огляду на актуальність вказаних проблем вони перебувають у центрі уваги науковців. Зокрема, авторами вдосконалено методичний підхід до визначення зони обслуговування

підприємств споживчої кооперації в конкурентному середовищі [4, с. 7]; розглянуто проблемні питання здійснення стратегічного аналізу як основи забезпечення довготермінової конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації за умов ринкової економіки [3, с. 11]; визначено роль і місце оцінки попиту та пропозиції у маркетинговій діяльності підприємств споживчої кооперації [1, с. 9]. Разом із тим, відсутні праці, в яких би системно вирішувалися питання визначення факторів, які визначають конкурентний потенціал кооперативного сектору національної економіки.

II. Постановка завдання

Метою статті є оцінка сучасного стану конкурентного середовища в споживчій кооперації і на суміжних ринках та визначення на цій основі пріоритетних і стратегічних напрямів розвитку кооперативного сектору національного господарства.

III. Результати

Формування конкурентного середовища є достатньо складним процесом. Для цього потрібно, щоб були створені умови і правові основи для розвитку конкуренції: у сфері товарного обігу – за приріст капіталу виробничого походження; між банками – за виробничий об'єкт вкладення капіталу; між промисловими підприємствами – за більшу частку ринку, одержання більшого прибутку від реалізації виробленого товару; між тор-

говельними підприємствами – за покупця. Створення конкурентного середовища в кооперативному секторі не повинно бути стихійним процесом. Воно має забезпечувати свідомими реформами, спрямованими на створення ринкового механізму.

Конкурентне середовище – це комплекс факторів, що створюють умови для успішного розвитку конкуренції в кооперативному секторі, яка є основним елементом ринкової економіки. Це сукупність економіко-організаційних та соціальних умов, у яких ведуть конкурентну боротьбу торговельні підприємства споживчої кооперації за споживача, постачальника, партнера.

Внутрішня конкурентоспроможність організацій споживчої кооперації України в сучасних умовах визначає рівень її конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Аналіз досвіду економічних перетворень у кооперативних системах країн Східної та Центральної Європи дав змогу виявити основні напрями успішної трансформації кооперативного сектору економіки України, а саме: прискорення адаптації кооперативів до ринкових умов господарювання, активізацію кооперативної форми міжнародної інтеграції, ліквідацію внутрішніх причин і пом'якшення зовнішніх факторів формування негативних тенденцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності, створення адекватної до нових умов системи державної підтримки та розвитку кооперативного сектора [5, с. 10].

Моніторинг стану й тенденцій розвитку споживчої кооперації загалом та активності конкурентів на ринку являє собою діагностику основних характеристик конкурентного середовища, факторів, які визначають її активність. Конкурентне середовище торговельних підприємств у споживчій кооперації формується під впливом таких факторів: наявності конкурентів і потенційних конкурентів, які вступають на ринок і які загострюють конкурентну боротьбу; інституту пайовиків, працівників; споживачі продукції, які чинять тиск на кооперативні підприємства; постачальники товарів; існування конкуренції за межами ринку, на якому існує торговельне підприємство; ефективності конкурентної політики, що проводить держава, міжнародні організації.

Управління конкурентоспроможністю торговельних підприємств системи споживчої кооперації України на мікрорівні здійснюється безпосередньо структурними підрозділами підприємств, а саме: відділом комерційної діяльності, відділом маркетингу й логістики, фінансово-економічним відділом, відділом кадрів. У свою чергу, фінансово-економічний і кадровий відділи відповідають за звітність перед вищим керівництвом обласпоживспілок щодо рівня конкурентоспроможності за основними показниками господарсько-фінансової

діяльності торговельних підприємств [2, с. 6]. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю на рівні торговельних підприємств характеризує можливість й динаміку пристосування цих підприємств до умов конкурентного середовища.

Проведений аналіз конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації свідчить про її низький рівень. Разом з тим, аналізуючи господарсько-фінансову звітність вищезазначених ринкових суб'єктів, очевидним є значне позитивне зрушення економічних процесів. Визначено, що маркетингове середовище діяльності підприємств споживчої кооперації складається з мікро- (споживачі, постачальники, посередники, конкуренти, контактні аудиторії) та макромаркетингових (економічний, демографічний, політико-правовий, технічний, культурний, екологічний) факторів. У результаті дії макро- та мікрмаркетингових факторів вивчено ринкові можливості й загрози, що впливають на конкурентоспроможність підприємств [6, с. 7].

Маркетинговими можливостями підприємств споживчої кооперації є: розширення мережі кооперативних підприємств (з урахуванням міського населення); удосконалення управління нерентабельними галузями діяльності; постійний моніторинг і аналіз ринкового середовища й конкурентів; формування асортименту товарів та послуг з урахуванням попиту споживачів сільських районів тощо. Оцінка стану конкурентного середовища полягає в аналізі ключових характеристик визначених вище факторів і складається з низки взаємопов'язаних процедур, а саме включає економічні, політичні, соціально-демографічні та науково-технічні ситуації. Оцінка оточення підприємства включає визначення сили впливу постачальників, покупців, конкурентів.

Змістом стратегічної діагностики макросередовища кооперативного підприємства є моніторинг і аналіз таких тенденцій та подій, які не підконтрольні підприємству, але можуть вплинути на його стратегічний вибір. Аналіз макросередовища підприємства, що досліджувалося за виділеними чинниками, викладено у табл. 1.

Оцінка внутрішнього середовища підприємства передбачає вивчення: 1) інформаційного забезпечення комерційної діяльності, 2) комерційної діяльності – господарських зв'язків із постачання товарів, формування асортименту товарів, організація продажу товарів у споживчій кооперації, управління товарними ресурсами у споживчій кооперації, налагодженість комунікаційних процесів, імідж підприємства, торгове обслуговування, використання пайового капіталу підприємства при здійсненні комерційної діяльності; 3) фінанси; 4) персонал; 5) організація управління; 6) матеріальні ресурси; 7) ризики

діяльності підприємств споживчої кооперації.
Вплив чинників мікросередовища на діяль-

ність торговельного підприємства в споживчій кооперації охарактеризовано в табл. 2.

Таблиця 1

Чинники макросередовища при проведенні стратегічної діагностики кооперативного підприємства

Чинники макросередовища	Види робіт, що необхідно виконати	Результати
<i>Економічні</i>		
Темп інфляції	Прогнозування можливого знецінення активів підприємства	Можливість уникнення труднощів з одержання довгострокових кредитів
<i>Політичні</i>		
Зміни в чинній законодавчій базі	Аналіз чинної законодавчої бази	Довгострокове планування діяльності
<i>Ринкові</i>		
Зміни рівня розподілу доходів населення	Визначення категорій споживачів продукції, рівня платоспроможного попиту	Можливість розширення ринку збуту за рахунок задоволення потреб різних категорій споживачів або спрямованість на конкретну групу споживачів
<i>Технологічні</i>		
Зміни в технології виробництва	Зміна технології виготовлення продукції, можливість використання нетрадиційної сировини	Поява нових видів продукції
<i>Соціальні</i>		
Зміни суспільних цінностей, очікувань	Проведення соціального аналізу	Перспективи розвитку конкретних видів діяльності регіону
<i>Випадкові</i>		
Форс-мажорні обставини (війни, стихійні лиха тощо)	Організація страхування, створення резервних фондів, інші способи страхування за результатами прогнозу ймовірності появи цих подій	Захист підприємства від форс мажорних обставин

Таблиця 2

Вплив на діяльність торговельного підприємства у споживчій кооперації чинників мікросередовища

Фактор	Тенденція змін у середовищі	Вплив на діяльність підприємства споживчої кооперації
Постачальники	Подорожчання ресурсів	Перебої в постачанні
Покупці	Зміна обсягу попиту	Зміна рівня доходів населення
Конкуренти	Зміна рівня конкуренції	Вплив на найважливіші показники діяльності підприємства та вибір стратегії
Громадськість	Зростання впливу	Вибір кадрової стратегії, політика щодо охорони навколишнього середовища
Урядові органи	Зміни в законодавстві	Вплив на фінансову, маркетингову стратегію

Аналіз мікросередовища підприємств у споживчій кооперації передбачає аналіз учасників ринку, що безпосередньо контактують з підприємством, впливають на нього і, у свою чергу, піддаються впливу з боку підприємства (споживачі, постачальники, конкуренти, посередники, кредитори). Суперечливість інтересів цих груп і їх пріоритети потрібно враховувати при прийнятті кожного стратегічного рішення й розробці стратегії загалом. У діагностиці мікросередовища основну увагу приділено аналізу конкурентної позиції підприємства та його конкурентів. Оцінка конкурентних показників у межах напрямів аналізу розглядається з точки зору її впливу на поточну стратегію й дає змогу визначити небезпеки й можливості, що надає мікросередовище сьогодні й у перспективі.

На основі результатів діагностики макро- і мікросередовища підприємств споживчої кооперації можна визначити тип зовнішнього середовища: середовище, що змінюється (технічні інновації, економічні чи політичні зміни, зміни законодавства); вороже оточення (умови жорсткої конкуренції, боротьби за споживача); різноманітне оточення; технічно складне середовище (що потребує складної

інформації та висококваліфікованих кадрів). Для споживчого кооперативного підприємства середовище можна оцінити як різноманітне, що складається з соціально-економічних чинників сприятливого й несприятливого впливу на підприємство. Залежно від типу зовнішнього середовища формується поведінка підприємства щодо використання реактивного управління (прийняття заходів після здійснення змін); розширення сфери діяльності; вдосконалення організаційної структури управління; стратегічне управління як засіб підвищення конкурентної активності. У цьому разі поведінку підприємства споживчої кооперації можна розглядати як подолання зовнішнього негативного впливу й у результаті цього управління з метою підвищення конкурентної активності.

Також необхідно провести узагальнювальний аналіз середовища діяльності підприємства – оцінювання конкурентних переваг і складання карти SWOT-діяльності торгового підприємства споживчої кооперації (переліку слабких і сильних сторін, можливостей і загроз).

SWOT-аналіз — це своєрідна форма; він не містить остаточної інформації для прий-

няття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обмірковування всієї

наявної інформації з використанням власних думок і оцінок (табл. 3).

Таблиця 3

**Загальні характеристики сильних і слабких сторін підприємства
споживчої кооперації**

Потенційні внутрішні переваги	Потенційні внутрішні недоліки
– конкурентні переваги; – сильна позиція в кооперативному сегменті; – сприяння зростанню чисельності цільових груп споживачів чи їхньої лояльності; – можливості захисту від конкурентів; – проведення діяльності щодо зниження витрат; – вища за середню рентабельність і прибутковість; – творчий, підприємницький менеджмент; – добре вивчений ринок, потреби покупців; – здатність реалізувати можливості конкурентоспроможних навичок персоналу; – імідж надійного партнера	– постійні атаки з боку ключових конкурентів; – недостатність фінансових ресурсів; – недостатність дій для пом'якшення конкурентного тиску; – розміри магазину надто малі, щоб впливати на ринкову ситуацію; – відсутність чіткого уявлення про стратегічні напрями розвитку

Особливостями SWOT-аналізу є:

1) суб'єктивність характеру добору факторів, що становлять сильні/слабкі сторони підприємства споживчої кооперації за ступенем їхньої важливості, а також специфіку сприймання керівниками впливу факторів зовнішнього середовища;

2) імовірність і ризик віднесення факторів до тієї чи іншої групи (минулі переваги можуть у майбутньому стати недоліками, й навпаки);

3) швидко змінюючись, середовище потребує постійної уваги до себе.

4) Процвітаючі підприємства, що ефективно застосовують стратегічне управління, виконують SWOT-аналіз за обраним переліком і оцінками факторів один раз на квартал.

Із врахуванням тенденцій сучасного розвитку споживчої кооперації та широкомасштабних завдань соціально-економічного й організаційно-управлінського характеру можна виокремити низку пріоритетів на стратегічних напрямках. Подальший розвиток і формування конкурентного середовища споживчої кооперації, безперечно, здійснюватиметься в межах оновленої соціально-економічної моделі. Пріоритетною стане соціальна ідея кооперації. Відповідно посилюється соціальна орієнтація споживчої кооперації, яка передбачає: підпорядкування економічної та господарської діяльності соціальним ідеям і завданням споживчої кооперації; некомерційний характер діяльності споживчих товариств і споживспілок; соціальний захист пайовиків і працівників; підвищення ролі споживчої кооперації в соціальних перетвореннях на селі.

Із зазначених орієнтирів найбільше значення має зміцнення соціальної бази споживчої кооперації за рахунок оновлення якісного складу пайовиків, оптимізації їх чисельності, різкого підвищення частки членів-пайовиків, які не працюють у споживчій кооперації, оновлення якісного складу за рахунок молоді, у тому числі студентської мо-

лоді, фермерів, працівників АПК у віці ділової активності, представників малого бізнесу, сільської інтелігенції. Крім кооперативної ідеї, мотивацією вступу людей до кооперації має стати поєднання відносин власності, отримання кооперативних виплат, активізація ролі пайовиків в управлінні й контролі. Більш доступними повинні стати для пайовиків об'єкти соціального призначення споживчої кооперації – навчальні заклади, лікувальні установи, рекреаційні об'єкти, які отримали статус загально-кооперативної власності.

Таким чином, у споживчій кооперації України спостерігаються нові тенденції формування конкурентного середовища, зумовлені якісним зростанням в основних галузях кооперативної діяльності.

IV. Висновки

1. Потенціал розвитку споживчої кооперації на перспективу пов'язаний зі зміною характеру розвитку, тобто переходом від інвестиційної стагнації до інвестиційно-інноваційного розвитку. Вибір цього пріоритету зумовлено тим, що ресурсний потенціал споживчої кооперації не відповідає жорстким вимогам ринкового середовища й конкуренції. Стає очевидно, що поступальний розвиток споживчої кооперації на базі потужного ресурсного потенціалу необхідно здійснити шляхом активізації інвестиційної політики та стимулювання інноваційної діяльності.

2. Основними напрямками активізації інвестиційного потенціалу розвитку кооперативного сектору національного господарства є:

- розширення бази інвестиційних ресурсів, формування і використання різноманітних джерел фінансування, поліпшення їх структури, стимулювання залучення зовнішніх інвестицій;
- перерозподіл грошових надходжень з продажу та оренди об'єктів, переважне спрямування їх на розвиток матеріально-технічної бази, перегляд механізмів відчуження кооперативного майна й по-

силення інвестиційної спрямованості процесів продажу й оренди об'єктів;

- залучення кредитних ресурсів для перспективного інвестування в нові основні засоби, технології, високотехнологічні проекти, спрощення доступу зовнішніх інвесторів, у тому числі зарубіжних у систему споживчої кооперації;
- посилення інвестиційної активності кооператорів, населення через пайові механізми, а також кредитні спілки;
- формування умов для ефективного розвитку інноваційної діяльності, диверсифікації і якісного оновлення матеріально-технічного потенціалу споживчої кооперації.

3. Основними напрямками зміцнення конкурентного потенціалу споживчих товариств є:

- запровадження сучасних технологій обслуговування, придбання спецавтотранспорту, налагодження прямих зв'язків із виробниками, ліквідація зайвих посередників завдяки логістиці;
- розширення мережі сучасних роздрібних магазинів із відповідними обсягами продажу та номенклатурою товарів, становлення кооперативної оптової торгівлі відповідно до вимог ринку;
- перегляд структури управління споживчої кооперації: об'єднання членів споживчих товариств в обласні споживчі товариства, які будуть розпоряджатися належними майновими, сировинними й фінансовими ресурсами набагато ефективніше й мобільніше; перетворення районних споживчих товариств на кооперативні підприємства на правах юридичних осіб.

Метою подальших досліджень є розробка рекомендацій із розвитку кількісних ме-

тодів оцінювання конкурентного потенціалу споживчої кооперації.

Список використаної літератури

1. Білан Ю. В. Управління попитом та позицією на товарному ринку (на прикладі підприємств споживчої кооперації Західного регіону України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Ю. В. Білан; Нац. ун-т харч. технологій. – Київ, 2005. – 20 с.
2. Боїн В. О. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В. О. Боїн; Укоопспілка, Полтав. ун-т спож. кооп. України. – Полтава, 2009. – 20 с.
3. Жукевич С. М. Стратегічний аналіз діяльності підприємств споживчої кооперації: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / С. М. Жукевич; Терноп. держ. екон. ун-т. – Тернопіль, 2006. – 20 с.
4. Лісіца В. В. Ефективність територіальної організації роздрібної торгівлі споживчої кооперації: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.05 / В. В. Лісіца; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2004. – 18 с.
5. Семів С. Р. Конкурентоспроможність підприємств споживчої кооперації в умовах відкритої економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01 / С. Р. Семів; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ, 2001. – 21 с.
6. Яловега Н. І. Формування системи маркетингових комунікацій на підприємствах споживчої кооперації: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Н. І. Яловега; Полтав. ун-т споживч. кооперації України. – Полтава, 2008. – 19 с.

Стаття надійшла до редакції 12.11.2014.

Гургула Т. В. Кооперативный сектор национального хозяйства: конкурентный потенциал

В статье доказано, что потенциал развития потребительской кооперации на перспективу связан с изменением характера развития, переходом от инвестиционной стагнации к инвестиционно-инновационному развитию. Определены основные направления активизации инвестиционного потенциала развития кооперативного сектора национального хозяйства: расширение базы инвестиционных ресурсов; пересмотр механизмов отчуждения кооперативного имущества и усиление инвестиционной направленности процессов продажи и аренды объектов; привлечение кредитных ресурсов для перспективного инвестирования; усиление инвестиционной активности кооператоров, населения через паевые механизмы, а также кредитные союзы; формирование условий для эффективного развития инновационной деятельности, диверсификации и качественного обновления материально-технического потенциала потребительской кооперации.

Аргументированы основные направления укрепления конкурентного потенциала потребительских обществ: внедрение современных технологий обслуживания, налаживания прямых связей с производителями, ликвидация лишних посредников благодаря логистике; расширение сети современных розничных магазинов с соответствующими объемами продажи и номенклатурой товаров, становления кооперативной оптовой торговли соответственным требованиям рынка; пересмотр структуры управления потребительской кооперации.

Ключевые слова: кооперативный сектор, национальное хозяйство, конкурентный потенциал.

Gurgula T. Co-operative Sector of National Economy: Competition Potential

It is convincingly well-proven in the article, that potential of development of consumer co-operation on a prospect is related to the change of character of development, transition from investment stagnation to investment-innovative development. Basic directions of activation of investment potential of development of co-operative sector of national economy are certain: expansion of base of investment resources; revision of mechanisms of co-operative fraudulent alienation and strengthening of investment orientation of processes of sale and lease of objects; bringing in of credit resources for the perspective investing; strengthening of investment activity of co-operators, population through ration mechanisms, and also credit unions; forming of terms for effective development of innovative activity, diversification and high-quality updating of material and technical potential of consumer co-operation.

Basic directions of strengthening of competition potential of consumer societies are argued: introduction of modern technologies of service, adjusting of direct connections with producers, liquidation of superfluous mediators due to logistic; expansion of network of modern retail shops with the corresponding volumes of sale and manifest of goods, becoming of co-operative wholesale according to the requirements of market; revision of structure of management of consumer co-operation.

Key words: co-operative sector, national economy, competition potential.

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.