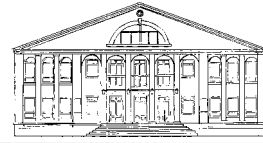


Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2015 р., № 6 (87)



Науково-виробничий журнал

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

Головний редактор:

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

Редакційна колегія:

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

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

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

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

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

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

В. В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

Л. С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В. М. Даніч, доктор економічних наук, професор

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

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

Т. С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

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

Р. М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В. І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М. Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор

О. В. Покатасва, доктор економічних наук,
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

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. Курзєнєв, доктор технічних наук, професор
(Російська Федерація)

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

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

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

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

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

Редактор: **С. В. Старкова**

Технічний редактор: **С. В. Старкова**

Дизайнер обкладинки: **Я. В. Зоська**

ISSN 1814-1161

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 КВ № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

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

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
18 листопада 2015 р., протокол № 3

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 26.10.2015.

Підписано до друку 11.12.2015.

Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.

Замовлення № 49-15Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>В. В. Горюк</i> ПИТАННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В РОЗРІЗІ ВПЛИВУ ФАКТОРА ВАЛЮТНОГО КУРСУ	3
<i>О. М. Гуцалюк, В. А. Череватенко</i> РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	8
<i>Н. Какауридзе</i> ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФИРМЫ В ЭПОХУ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ.....	14
<i>О. Миндадзе</i> НЕЗАКОННАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРЕСТУПЛЕНИЕ И ЕЕ ЮРИДИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПО КОДЕКСУ УГОЛОВНОГО ПРАВА ГРУЗИИ	18
<i>К. А. Ревіка</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	21
<i>В. О. Рибінцев, М. В. Хацер</i> ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ.....	28
<i>Ю. Р. Футало</i> ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ.....	33

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>О. В. Нагорна, В. В. Томарева-Патлахова</i> ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	36
---	----

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>В. Д. Попова</i> ОСОБЛИВОСТІ ПОЕТАПНОГО ПІДХОДУ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ У ВИРОБНИЦТВІ	40
---	----

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>І. Є. Андрющенко</i> АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В МЕЖАХ КОНЦЕПЦІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЙОГО ЖИТТЄЗДАТНОСТІ	44
<i>О. Г. Лищенко, А. Ю. Козік</i> АЛГОРИТМ ПІДГОТОВКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ	48
<i>М. Г. Ливоваров</i> ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	52
<i>О. М. Саєнко</i> ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ НА РОЗДРІБНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	59
<i>О. В. Сиваченко</i> ПОБУДОВА СЕМАНТИЧНОГО ЯДРА ЯК ОСНОВА МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДУВАННЯ В ІНТЕРНЕТІ	63
<i>С. Ф. Смерічевський</i> РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	67

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>Г. П. Бортніков, Г. О. Панасенко</i> ДОВГОСТРОКОВЕ РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ В УМОВАХ КРИЗИ	73
<i>В. О. Козлова</i> ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ЗА ДЕПОЗИТАРНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	79

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

<i>І. В. Шкрабак, О. В. Ахунзянов</i> МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНФРАСТРУКТУРИ НІС УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ	86
<i>Н. М. Шмиголь, О. М. Ляшенко</i> ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	91

ПРОБЛЕМИ НАУКИ І ОСВІТИ

<i>А. В. Карпенко, Д. М. Юртаєв</i> ВИЩА ОСВІТА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	96
<i>В. В. Томарева-Патлахова</i> ПІДХОДИ Й МОДЕЛЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ТА В КРАЇНАХ ЄС.....	102
ДО УВАГИ АВТОРІВ	110

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 336.748.12

В. В. Горюк

аспірант

Класичний приватний університет

ПИТАННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В РОЗРІЗІ ВПЛИВУ ФАКТОРА ВАЛЮТНОГО КУРСУ

У статті проаналізовано питання взаємозв'язку інфляційних процесів і валютного курсу. Розглянуто погляди науковців на окремі аспекти досліджуваної теми. Оцінено ступінь взаємного впливу інфляції та курсу валют за допомогою розрахованого коефіцієнта кореляції індексу споживчих цін і курсу долара США. Запропоновано застосувати для покращення регулювання інфляційних процесів в Україні метод поєднання валютного та інфляційного таргетування з подальшою перспективою розробки комплексного таргетування, при якому враховували б фактори впливу на інфляцію в ширшому діапазоні.

Ключові слова: рівень інфляції, індекс споживчих цін, курс валют, інструменти валютного регулювання, національна валюта.

І. Вступ

Наразі питання вдосконалення регулювання інфляційних процесів посідає одне з центральних місць серед економічних проблем, з якими зіткнулася Україна, адже неконтрольована інфляція може призвести в результаті як до зниження рівня достатку населення, так і до спаду економіки країни в цілому. Зважаючи на важливість цього питання, потрібно, відштовхуючись від причин, що призвели до відповідних наслідків у фінансовій системі, розглянути шляхи нормалізації рівня інфляції та подальшого її врегулювання.

Важливо зазначити, що інфляційні процеси періоду світової фінансової кризи, що розпочалася в 2008 р., та інфляція, яку наразі зазнає економіка України, мають різний характер. Відповідно, заходи регулювання інфляції можуть відрізнитися.

Враховуючи зв'язок курсу валют та інфляції, регулювання валютного курсу може сприяти як збалансуванню показників інфляції, так і покращенню економічної ситуації на державному рівні.

Окремі українські дослідники оцінюють обсяг заощаджень резидентів у іноземній валюті (враховуючи заощадження поза фінансовою системою) більше ніж у половину від загальної суми. Також для України не є новим той факт, що оцінювання рухомих і нерухомих об'єктів, а також доходності активів здійснюють у доларовому еквіваленті. Це свідчить про невиконання національною валютою всіх функцій грошей [3].

Збалансований курс валют одночасно може бути фактором зміцнення довіри до національної валюти, а також нейтралізувати у відповідних обсягах негативний вплив на інфляційні процеси.

Питання регулювання інфляційних процесів розглядали такі науковці, як: О. Береславська, В. Бойко, В. Башко, М. Вірт, У. Ніконенко, В. Овсяник та ін.

Незважаючи на те, що зв'язок інфляції та інфляційного регулювання з таким фактором, як курс валют, розглядали й раніше, питання збалансування як інфляційних процесів, так і стабілізації курсу валют в Україні є актуальними, особливо в такий переламний період економіки країни, коли підвищення цін під впливом зниження курсу гривні відчувають як домогосподарства, так і підприємства. Це питання в умовах сучасної української економіки потребує докладнішого вивчення.

У. Ніконенко пропонує підхід подвійного таргетування грошової маси та валютного курсу, проте в своєму дослідженні автор не зосереджує увагу окремо на інфляції, а розставляє в подвійному таргетуванні за відносно рівними за пріоритетами позиціями кожен із таргетів [6, с. 7].

Г. Веріга, своєю чергою, робить акцент саме на механізмі валютного курсоутворення, вивчаючи взаємозв'язок інфляції та валютного курсу [4, с. 92]. Деякі інші вчені також досліджували взаємний вплив інфляції та валютного курсу, але питання значення фактора курсу валют у механізмі регулювання інфляційного процесу, особливо в Україні, опрацьовано недостатньо й потребує подальшого вивчення.

II. Постановка завдання

Метою статті є розгляд динаміки інфляційних процесів і змін валютного курсу, їх взаємного впливу та, залежно від результатів дослідження, віднайдення способів використання відповідного взаємовпливу в регулюванні інфляції з метою покращення фінансово-економічного стану в Україні.

III. Результати

Для оцінювання зв'язку інфляції та валютного курсу проаналізуємо відповідні показники й зробимо розрахунки.

Валютний (обмінний) курс – це вартість грошової одиниці однієї країни, виражена у валюті іншої країни, групі валют або міжнародних грошових одиницях [5, с. 159].

Для кількісного відображення інфляції використовують індекс споживчих цін (далі – ІСЦ), який є найбільш розповсюдженим в Україні для оцінювання інфляції.

ІСЦ – показник, що характеризує зміни в часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невикористаного набору споживчих товарів і послуг у поточному періоді порівняно з базисним [8].

Розглянемо окремо динаміку індексу споживчих цін та індексу курсу долара США протягом 1998–2014 рр. У табл. 1 наведено дані щодо змін ІСЦ протягом цього періоду.

Таблиця 1

Динаміка ІСЦ протягом 1998–2014 рр.

Рік	ІСЦ	Темп зростання, %	Темп приросту, %	Абсолютне відхилення
1998	120	108,9918	8,9918	9,9
1999	119,2	99,3333	-0,6667	-0,8
2000	125,8	105,5369	5,5369	6,6
2001	106,1	84,3402	-15,6598	-19,7
2002	99,4	93,6852	-6,3148	-6,7
2003	108,2	108,8531	8,8531	8,8
2004	112,3	103,7893	3,7893	4,1
2005	110,3	98,2191	-1,7809	-2
2006	111,6	101,1786	1,1786	1,3
2007	116,6	104,4803	4,4803	5
2008	122,3	104,8885	4,8885	5,7
2009	112,3	91,8234	-8,1766	-10
2010	109,1	97,1505	-2,8495	-3,2
2011	104,6	95,8753	-4,1247	-4,5
2012	99,8	95,4111	-4,5889	-4,8
2013	100,5	100,7014	0,7014	0,7
2014	124,9	124,2786	24,2786	24,4

Найбільший показник ІСЦ був у 2000 р. зі значенням 125,8, другий за значенням є показник 2014 р. (124,9). Але, на відміну від 2000 р., у 2014 р. зміна була більш різкою та мала найбільший темп зростання, приросту й абсолютне відхилення за період, що розглядали.

Темп зростання ІСЦ у 2014 р. становив 124,2768%, темп приросту, відповідно, мав значення 24,2768%. Найменше значення протягом розглянутого періоду ІСЦ мав у 2002 р., коли його показник мав значення 99,4.

У свою чергу, у 2001 р. простежували найменші за розглянутий період значення показників темпів зростання й приросту, які становили 84,3402% і 15,6598% відповідно. Також у 2001 р. показник ІСЦ найменше змінився за рік у абсолютному вираженні за період, що розглядався, абсолютне відхилення становило -19,7.

На рис. 1 наочно відображено динаміку змін індексу споживчих цін, що дає змогу зіставити обсяги змін, які відбулися протягом відповідного періоду, зі значеннями цього показника.

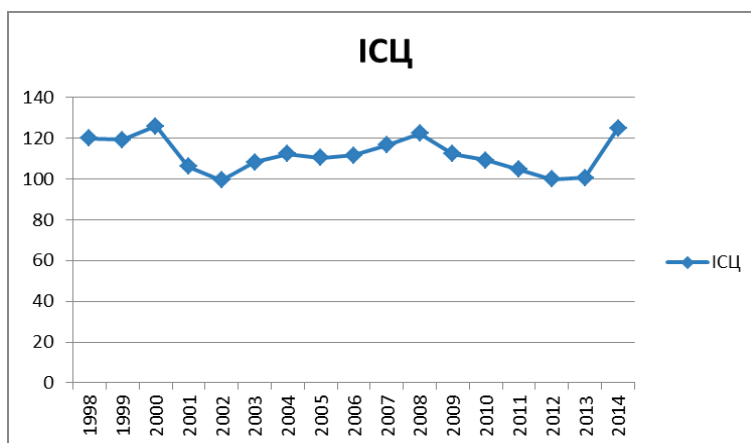


Рис. 1. Зміна показника ІСЦ протягом 1998–2014 рр.

У табл. 2 подано дані щодо динаміки курсу долара США 1998–2014 рр., вказано курс валют на 31 грудня відповідного року, а також темпи зростання й приросту, абсолютні відхилення від показника минулого року.

Долар США обрано як валюту для порівняння, зважаючи на його особливе значення як у міжнародній економіці й світових ринках у цілому, так і в Україні зокрема.

Таблиця 2

Динаміка курсу долара США протягом 1998–2014 рр.

Дата	Вартість 1 долара США, грн	Темп зростання, %	Темп приросту, %	Абсолютне відхилення
31.12.1998	3,427	180,4634	80,4634	1,528
31.12.1999	5,2163	152,2118	52,2119	1,7893
31.12.2000	5,4345	104,183	4,183	0,2182
31.12.2001	5,2985	97,4975	-2,5025	-0,136
31.12.2002	5,3324	100,6398	0,6398	0,0339
31.12.2003	5,3315	99,9831	-0,0169	-0,0009
31.12.2004	5,3054	99,5105	-0,4895	-0,0261
31.12.2005	5,05	95,186	-4,814	-0,2554
31.12.2006	5,05	100	0	0
31.12.2007	5,05	100	0	0
31.12.2008	7,7	152,4752	52,4753	2,65
31.12.2009	7,985	103,7013	3,7013	0,285
31.12.2010	7,9617	99,7082	-0,2918	-0,0233
31.12.2011	7,9898	100,3529	0,3529	0,0281
31.12.2012	7,993	100,0401	0,0401	0,0032
31.12.2013	7,993	100	0	0
31.12.2014	15,7686	197,2796	97,2796	7,7756

За розглянутий період ціна на долар США переважно мала тенденцію до збільшення, протягом 2001–2007 рр. спостерігали порівняно незначні коливання валютного курсу, причому в 2005 р. ціна на долар США знизилася й зберігала стабільний курс до 2008 р.

Переламними роками в динаміці зміни курсу валют були в розглянутому періоді такі роки, як 1999 р., за який ціна на валюту США виросла на 52,2119%, а також 2008 р.,

за який, відповідно, курс долара піднявся на 52,4753%. За розглянутий період найбільше значення показник курсу долара, найбільший темп його зростання, приросту, а також зміни в абсолютному вираженні спостерігали в 2014 р.

На рис. 2 наочно відображено динаміку курсу долара США по відношенню до гривні за період 1998–2014 рр., що дає змогу зіставити зміни, що відбулися за цей період.



Рис. 2. Динаміка курсу долара США по відношенню до гривні протягом 1998–2014 рр.

З 2014 р. почали відбуватися різкі зміни цін на іноземну валюту, що зумовило у відповідні періоди надмірний попит на неї, який призвів до ще більшого зростання цін на іноземну валюту. Через це очевидним було зростання цін у гривневому еквіваленті на товари та послуги, розрахунок за які здійснювали в доларах, євро або іншій іноземній валюті.

На підставі проаналізованих даних можна простежити переламні періоди зміни курсу, пов'язані з відповідними змінами в українській економіці в цілому. Світова фінансова криза, що розпочалася в 2007–2008 рр., а також зміни в економіці України з 2014 р. торкнулися й змін валютних курсів. Своєю

чергою, зміна ціни на іноземну валюту теж відповідним чином вплинула на економічні процеси в країні, не оминувши інфляцію.

Для зручності оцінювання даних було розраховано коефіцієнт кореляції між показниками курсу долара США та ІСЦ. При цьому треба враховувати періоди, за які розглядають значення показників, відповідно до їх змін можуть змінюватися й показники коефіцієнтів кореляції, адже в різний час вплив факторів може відрізнятись.

За період 1998–2014 рр. значення коефіцієнта кореляції між курсом долара США та показником ІСЦ становило 0,1483, тобто кореляція є дуже слабкою. Проте, якщо

брати до уваги сукупність факторів за весь період, що розглядався, відносно невелике значення цього показника матиме раціональне обґрунтування. Якщо, відповідно, розглядати період 2004–2014 рр., то коефіцієнт кореляції буде більшим і матиме значення 0,3567. За період 2006–2014 рр. коефіцієнт кореляції матиме значення 0,3884, а за період 2009–2014 рр. – 0,8549. Ці дані можуть вказувати на те, що вплив зміни курсу валют на підвищення рівня інфляції є суттєвим саме протягом останніх років.

Маючи на меті збалансування інфляційних процесів за допомогою регуляції валютного курсу, потрібно обирати найраціональніші інструменти валютного регулювання, тому що в цьому випадку, крім інфляції, вплив зміни курсу іноземної валюти може розповсюджуватися як на складові фінансової системи, так і на економіку держави в цілому.

На рис. 3 відображено інструменти валютного регулювання – як ринкові, так і неринкові.

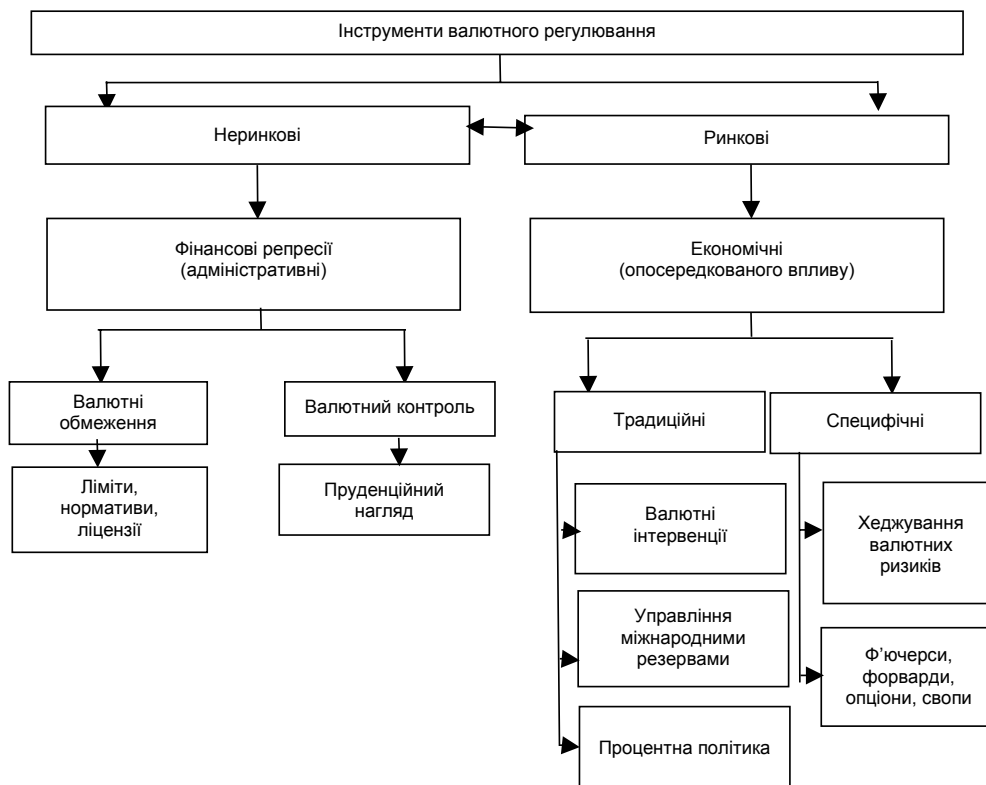


Рис. 3. Класифікація інструментів валютного регулювання [2]

Під впливом тих чи інших інструментів валютного регулювання валютний курс може мати відповідні ступені гнучкості – компромісні, “плаваючі” (гнучкі), а також фіксовані. Кожен з цих видів має свої переваги та недоліки.

Зважаючи на особливості валютних режимів, доцільним може бути врахування мети економічної політики при виборі одного з режимів. Наприклад, за умови бажання досягти повної зайнятості, і коли не надано великого значення інфляції, вибір можна зупинити на “плаваючому” валютному курсі. Відповідно, коли метою є зменшення рівня інфляції, фіксовані валютні курси можуть мати перевагу.

Враховуючи ступінь залежності індексу споживчих цін від фактора валютного курсу, можна розглядати валютне таргетування як допоміжний засіб при регулюванні інфляції, іншими словами – підтримання курсу валют на певному рівні, необхідному для утримання збалансованого рівня інфляції. Проте, зва-

жаючи на можливі фактори, які по-різному можуть вплинути на динаміку курсу валют та інфляційні процеси, варто зосередитися на відповідних показниках-таргетах ІСЦ, а також на певному рівні валютного курсу, при цьому показники ІСЦ і валютного курсу, яких планують досягти, залежатимуть від стану економіки та будуть варіюватися в різні періоди. Тобто йдеться про інфляційно-валютне таргетування, проте, на відміну від пропозицій подвійного інфляційного та валютного таргетування, коли таргети мають відносно рівнозначні позиції, при інфляційному таргетуванні головну роль відіграє показник інфляції.

IV. Висновки

Зважаючи на економічне становище, що склалося в нашій країні, курс валют має значний вплив на показники інфляції. Через зв'язок інфляційних процесів і валютного курсу може бути ефективним вжиття заходів щодо таргетування валютного курсу в межах рівня, необхідного для збалансування

рівня інфляції, поєднавши при цьому валютне таргетування з інфляційним із подальшою перспективою розробки підходу комплексного таргетування, за яким враховували б фактори впливу на інфляцію та цільові значення показників, що відображали б ці фактори.

Список використаної літератури

1. Башко В. Прогнозування валютного курсу в Україні [Електронний ресурс] / В. Башко // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 1. – С. 14–19.
2. Береславська О. І. Інструменти валютного регулювання: структура та класифікація / О. І. Береславська, В. А. Овсяник // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – № 1. – С. 6–13.
3. Береславська О. І. Курсоутворення гривні в контексті змін у світовій валютній системі [Електронний ресурс] / О. І. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 3. – С. 10–16. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnbu_2014_3_7.pdf.
4. Веріга Г. В. Механізм валютного курсоутворення в системі таргетування інфляції на основі кошика валют [Електронний ресурс] / Г. В. Веріга // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 38. – С. 85–94. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/prbsu_2014_38_11.pdf.
5. Вірт М. Я. Регулювання валютного курсу та його оптимальний режим для України / М. Я. Вірт, П. О. Куцик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.3. – С. 157–163.
6. Ніконенко У. М. Формування монетарної політики НБУ в умовах глобалізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук / У. М. Ніконенко. – Львів : Ін-т регіон. дослідж. НАН України, 2010. – 21 с.
7. Офіційна сторінка Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm>.
8. Офіційна сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2015.

Горюк В. В. Вопрос регулирования инфляции в разрезе влияния факторов валютного курса

В статье проанализирован вопрос взаимосвязи инфляционных процессов и валютного курса. Рассмотрены взгляды ученых на отдельные аспекты исследуемой темы. Оценена степень взаимного влияния инфляции и курса валют с помощью рассчитанного коэффициента корреляции индекса потребительских цен и курса доллара США. Предложено применить для улучшения регулирования инфляционных процессов в Украине метод сочетания валютного и инфляционного таргетирования с последующей перспективой разработки комплексного таргетирования, при котором учитывались бы факторы влияния на инфляцию в более широком диапазоне.

Ключевые слова: уровень инфляции, индекс потребительских цен, курс валют, инструменты валютного регулирования, национальная валюта.

Horiuk V. The Issue of Inflation Regulation in View of Impact of Exchange Rate Factors

In the article the question of interconnection of inflation and exchange rate was considered. Different views of Ukrainian scholars on the subject were investigated, the topic of inflation regulation and it's relation with exchange rate is important now, nevertheless it isn't investigated enough yet. Interconnection of inflation processes and exchange rate was shown by means of correlation analysis and comparison of dynamics of dollar exchange rate and consumer price index. During the analysis specific features of Ukrainian economics were taken into consideration. Data for the calculation for the period of 1998–2014 was represented.

Improving of inflation regulation has a central place among the economic problems Ukraine faces now, in view of the fact that uncontrolled inflation can bring decline in population abundance as a result and economic recession in general. Balanced inflation can be a sign of healthy economy and foundation of its development. In view of investigated problem importance it's essential to consider the ways of inflation level balancing and further inflation regulation with basing on sources of certain aftermath. It's extremely important to take into account the difference between causes of inflation processes of the global financial crisis and the current processes. Accordingly, inflation regulation measures may differ.

It was determined substantial impact of currency exchange rate on inflation processes in Ukraine, however it pertains more to the economy situation of recent years. Several ways of currency exchange regulation were specified; due to mentioned interdependence with inflation processes can lead to positive results as a part of inflation regulation mechanism. It was offered to apply the method of combination of currency targeting and inflation targeting to improve inflation regulation, so-called double targeting. Also a potential possibility of development of complex targeting was mentioned, what would mean taking into account factors of influence on inflation in a broader range.

Key words: inflation, consumer price index, exchange rate, currency regulation instruments, national currency.

УДК 339.9:333.13

О. М. Гуцалюк

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

В. А. Череватенко

кандидат економічних наук, доцент
Харківський інститут фінансів Українського державного університету
фінансів та міжнародної торгівлі

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті теоретично обґрунтовано розвиток міжнародного бізнесу в контексті міжнародного менеджменту. Подано періодизацію розвитку міжнародного бізнесу, яка дає змогу виділити сфери міжнародної підприємницької діяльності. Розглянуто причини здійснення міжнародного бізнесу, його сутність і сфери міжнародної підприємницької діяльності. Виокремлено фактори, що впливають на отримання вигоди від здійснення міжнародного бізнесу. Визначено зміст і основні характеристики міжнародного бізнесу, його форми, види та суб'єктів. Досліджено властивості, притаманні сучасному міжнародному бізнесу.

Ключові слова: міжнародний бізнес, міжнародний менеджмент, міжнародна фірма, акціонерне товариство, корпорація.

I. Вступ

На кінець ХХ – початок ХІ ст. міжнародний бізнес став всеохопним і всепроникним феноменом сучасної цивілізації. Ключова особливість міжнародного бізнесу пов'язана з перетинанням предметами бізнесу кордонів, що в процесі менеджменту потребує врахування особливостей середовища двох або більше країн.

Сучасний стан міжнародного бізнесу є результатом багатовікового розвитку міжнародної торгівлі. Важливо враховувати й історичний досвід міжнародного бізнесу, нагромаджений на різних етапах його еволюції, адже для багатьох країн, у тому числі й України, притаманно використання його різних історичних форм.

Міжнародний бізнес базується на можливості отримання вигоди саме з переваг міждержавних ділових операцій, тобто з того факту, що продаж певного товару в іншій країні, налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні або надання послуг спільно фірмами двох країн третій забезпечують залученням у бізнес сторонам більше переваг, ніж якби вони вели справу у своїх країнах. Це ключовий момент не лише в розумінні природи й специфіки міжнародного бізнесу, а й поясненні виникнення та розвитку міжнародного менеджменту.

Процесу розвитку міжнародного бізнесу в контексті міжнародного менеджменту в різних векторах присвячено науковій праці видатних

українських і зарубіжних учених, зокрема: К. Асвазаппа, А. Ф. Гойко [2], Д. Джонсона, Д. Г. Лук'яненко [1; 3], О. В. Михайловської [4], С. В. Мочерного [5], О. І. Олексюк [6], С. К. Поулсона, С. Робокка, К. Сіммондса, К. Тернера, Б. Тойна, У. Томлінсона С. В. Фомішина [7], О. А. Швиданенко та ін.

Варто зауважити на окремих аспектах розвитку форм здійснення міжнародної підприємницької діяльності транснаціональними корпораціями (ТНК) на глобальній стадії інтернаціоналізації. Проте більш детального дослідження вимагає виявлення актуальних тенденцій розвитку форм міжнародного бізнесу саме в контексті міжнародного менеджменту.

II. Постановка завдання

Метою статті є теоретичне обґрунтування розвитку міжнародного бізнесу в контексті міжнародного менеджменту, визначення безпосередньої сутності та основних характеристик міжнародного бізнесу, його основних форм, видів і суб'єктів.

III. Результати

Міжнародний бізнес пов'язаний із перемищенням ресурсів (сировина, капітал, технологія, люди), товарів (готові компоненти, продукти, напівфабрикати), послуг (бухгалтерський облік, юридична й банківська діяльність) з однієї країни до іншої.

Відмінною рисою міжнародного бізнесу є й те, що на цю діяльність безпосередньо впливає численність обставин, зокрема відмінності в мові, відстані, валютні курси, тарифні бар'єри, політичні проблеми тощо.

- Зауважимо, що конкретні вигоди міжнародного бізнесу пов'язані з отриманням більшого прибутку з урахуванням таких факторів:
- доступ до зарубіжних ринків робочої сили (ціна, кваліфікація);
 - вихід до родовищ корисних копалин і джерел сировини;
 - прагнення нових ринків збуту;
 - збільшення обсягів виробництва й зниження собівартості виробів (ефект масштабу та крива досвіду);
 - зменшення валютних ризиків.

Головна мета міжнародного бізнесу, причини його формування й розвитку зумовлюють певну систему засобів досягнення цієї мети. На різних етапах розвитку й функціонування міжнародного бізнесу ця система має свої особливості. Тому важливо виділити певні сфери міжнародної підприємницької діяльності, у яких існують різні способи досягнення мети міжнародного бізнесу.

Детальніше причини здійснення міжнародного бізнесу, його сутність і сфери міжнародної підприємницької діяльності показано на рис. 1.

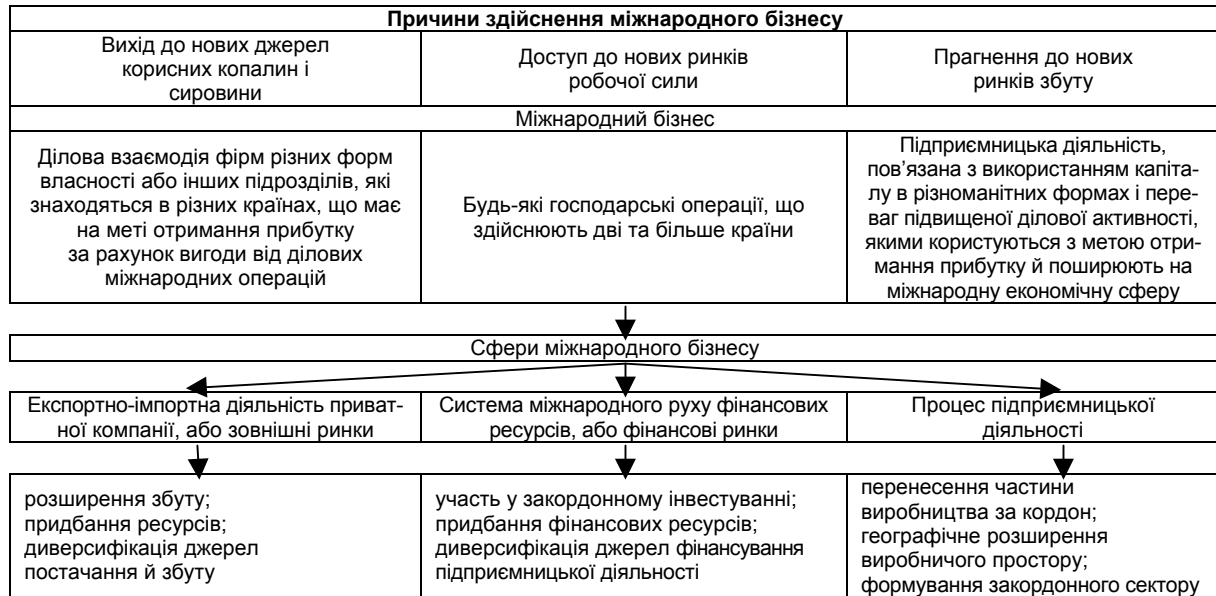


Рис. 1. Причини здійснення міжнародного бізнесу, його сутність і сфери міжнародної підприємницької діяльності

Отже, міжнародний бізнес – це система ділових відносин і господарських операцій, які здійснюють суб'єкти господарювання двох або більше країн з метою отримання прибутку.

Сучасному міжнародному бізнесу властиві такі особливості:

- значне збільшення товарообігу під впливом науково-технічного прогресу;
- поглиблення інтернаціоналізації;
- глобальність характеру міжнародного бізнесу: він охоплює світову систему інформаційного ділового обміну, світовий фінансовий ринок і глобальну структуру технологічних нововведень;
- поглиблення міжнародного поділу праці;
- зміна структури товарів і послуг у світовій торгівлі (збільшення питомої ваги товарів, зменшення сировини);
- виникнення залежності деяких суб'єктів міжнародного бізнесу від закордонних партнерів;
- урахування в бізнесі культурного фактора, тобто сукупності вимог і обмежень, що накладає культура певної країни на тих, хто веде в ній (або з нею) бізнес;
- налагодження під впливом НТП глибоких технологічних зв'язків між суб'єктами світового бізнесу;

- прискорення об'єктивного процесу міжнародного поділу праці: товари в міжнародній торгівлі є проміжними продуктами, а не кінцевими виробами.

Із розвитком процесів інтернаціоналізації форми та види міжнародного бізнесу змінюються від простих (міжнародна торгівля) до складних (міжнародні корпорації з прямими зарубіжними інвестиціями).

До найбільш розповсюджених видів міжнародного бізнесу належать: експорт, ліцензування, франчайзинг, контракти на управління, проекти "під ключ", прямі зарубіжні інвестиції.

Особливості зазначених видів міжнародного бізнесу наочно представлено на рис. 2.

Варто підкреслити, що експорт є найпростішою формою міжнародного бізнесу та є фактичним продажем товарів (послуг) до інших країн. Це історично перша й найпоширеніша форма міжнародного бізнесу. У сучасних умовах зовнішньоторговельні операції становлять понад 80% обсягів міжнародного бізнесу. До того ж експорт є найменш ризикованою, але й найменш прибутковою формою міжнародного бізнесу.

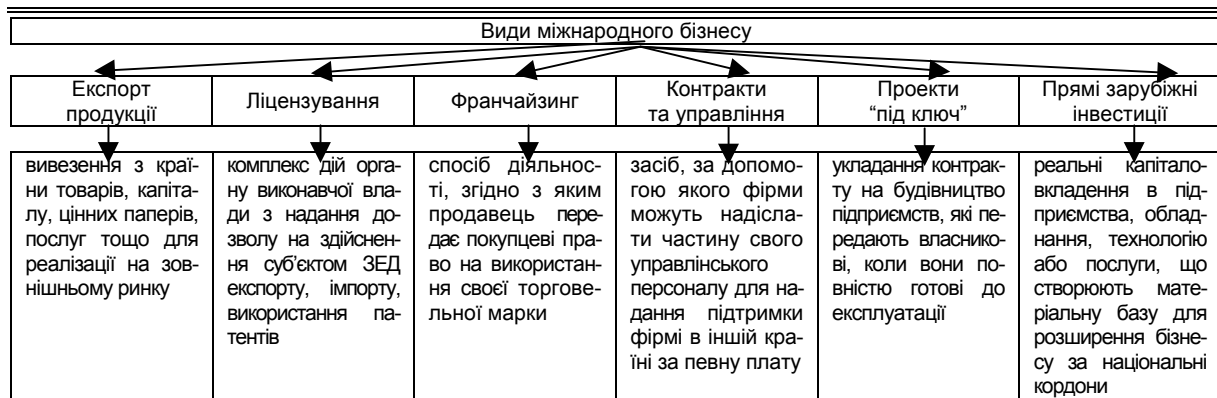


Рис. 2. Види міжнародного бізнесу та їх сутність

Ці особливості змушують учасників міжнародного бізнесу модернізувати експорт. Найпоширенішими формами такої модернізації є локальне складування та продаж, що означають завезення великих партій товарів на спеціальні склади країни-господаря з метою подальшого продажу товарів із цього складу-магазину. Така форма бізнесу зменшує витрати під час перевезення великих партій товарів у розрахунок на один вирів (ефект масштабу), а також дає змогу здійснювати передпродажне й післяпродажне обслуговування товарів.

Під час розгляду форм міжнародного бізнесу варто зауважити, що ліцензування означає передачу прав інтелектуальної власності партнеру з іншої країни на умовах отримання певних доходів. Інтелектуальною власністю є винаходи, "ноу-хау", торгова марка тощо.

Ліцензування – це спосіб організації виробництва за кордоном, що зводить до мінімуму капітальні витрати, забезпечує отримання активів інших фірм у обмін на ліцензію. Також розповсюдженим є перехресне ліцензування, яке забезпечує здешевлення технології порівняно з витратами на розробку аналогічної технології власними силами.

Часто ліцензування поєднують із франчайзинговими угодами. Франчайзинг – це спосіб діяльності, згідно з яким франшизер (продавець) передає франшизі (покупцеві) право на використання своєї торговельної марки, яка є для бізнесу покупця найбільш важливим активом, і за допомогою якої продавець надає постійну допомогу покупцеві в його бізнесі.

Відзначимо, що ТНК розглядає свої технології й торговельні марки як важливі складові базових активів. У США 1/3 обігу роздрібною торгівлі – це франчайзинг. Близько 3/4 таких продажів припадає на дилерів, які займаються збутом легкових і вантажних автомобілів, бензоколонок і розливанням у пляшки безалкогольних напоїв.

Найбільш розповсюджений спосіб (60%) проникнення франшизера до іншої країни – це вибір головної франшизи й передача цій

організації (зазвичай місцевій) прав у країні або регіоні. Потім основний покупець відкриває власну торгівлю або торгівлю через суб-франшиз. За такою схемою працюють підприємства "МакДональдз".

Управлінські контракти є способом направлення фірмою частини свого управлінського персоналу до іншої країни для надання підтримки іноземній фірмі чи виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом встановленого періоду за певну плату. Розмір плати включає заробітну плату менеджерів і витрати на ризик, що може виникнути внаслідок помилок менеджерів у іншій країні.

Варто звернути увагу також на те, що управлінські контракти застосовують за таких умов:

- експропріація країною-реципієнтом іноземних інвестицій, коли колишньому власнику пропонують подовжити управління підприємством до підготовки кадрів місцевих менеджерів;
- створення нового комерційного проекту, у якому країна-реципієнт не має належного управлінського досвіду, але має необхідне устаткування;
- підвищення ефективності функціонування підприємства завдяки залученню управлінського персоналу авторитетних іноземних фірм.

Однією з форм міжнародного бізнесу є також контракти на будівництво підприємств (проекти "під ключ"). У такому разі фірма-підрядник за свої кошти будує підприємство (об'єкт), а замовник поетапно розраховується за нього. Генеральними підрядниками стають виробники відповідного устаткування, проектні, будівельні чи консалтингові організації. Замовниками при цьому є державні організації чи великі міжнародні корпорації. Зазвичай розрахунок здійснюють у три етапи: першочерговий (авансовий) платіж – 10–25%; поточні платежі в процесі виконання робіт – 50–65%; остаточний платіж після виконання робіт на об'єкті та введення його в експлуатацію – 10–40%.

Поява та розвиток ТНК безпосередньо пов'язані з їхньою зарубіжною інвестиційною діяльністю. Міжнародний рух підприємницького капіталу, зокрема прямі іноземні інвестиції, стали базою для формування всесвітньої системи філіалів і міжнародного виробництва ТНК. Ключовою ознакою прямих іноземних інвестицій є довгостроковий економічний інтерес, коли інвестор отримує чи зберігає контроль над об'єктом вкладення капіталу.

Суб'єктами міжнародних економічних відносин на світовому, регіональному, між-

державному та міжфірмовому рівнях є: міжнародні економічні організації, інтеграційні об'єднання, держава, фірми. Головним суб'єктом міжнародного бізнесу на всіх рівнях є міжнародна фірма.

Класифікацію фірм здійснюють залежно від видів і сфер діяльності, форм власності й правового статусу, приналежності капіталу та контролю.

Основні суб'єкти міжнародного бізнесу представлено на рис. 3.



Рис. 3. Основні суб'єкти міжнародного бізнесу

Однією з найпоширеніших форм міжнародної ділової співпраці в останні десятиліття стали міжнародні стратегічні альянси (МСА).

Міжнародний стратегічний альянс – відносно тривала міжорганізаційна угода зі співробітництва, яка передбачає спільне використання ресурсів та/або структур управління двох чи більше самостійних фірм із декількох країн для реалізації завдань, пов'язаних із місією кожної з них. МСА – це функціональні структури, засновані на формальному чи (інколи) неформальному договорі. Організації-засновники здійснюють спільне управління та контроль за діяльністю МСА.

Під міжнародним стратегічним альянсом, на відміну від міжнародного альянсу, розуміють такі угоди, які:

- компенсують слабкі сторони чи створюють конкурентні переваги учасників;
- відповідають довгостроковим стратегічним планам партнерів;
- мають раціональні цілі для зв'язку фірм. У свою чергу, стратегія створення альянсів передбачає:
 - створення стратегічних відносин між незалежними організаціями двох і більше країн, які мають спільні цілі, прагнуть спільної вигоди та визнають високий рівень взаємозалежності;
 - об'єднання зусиль фірм для досягнення мети, реалізація якої вимагатиме набагато більше витрат за умови дії поодиночки.

До міжнародних стратегічних альянсів належать: функціональні угоди за спільними науково-дослідними та дослідницько-конструкторськими роботами; з розвитку та вдосконалення виробництва; угоди про участь у активах зі створенням нової організації й без їх створення (придбання частки участі,

обмін акціями). Відповідно до цілей створення міжнародних стратегічних альянсів менеджер може вибрати різні форми співпраці: від повного злиття до незалежних трансакцій відкритого ринку.

Не менш важливим суб'єктом міжнародного бізнесу є спільні підприємства, що забезпечують спільну, але не обов'язково рівну власність і контроль над використанням активів.

Спільне підприємство – це володіння на пайових засадах, коли акціонерний капітал належить не численності дрібних акціонерів, а декільком співвласникам, кожен з яких має певну частку власності й поділяє ризик.

Основними стимулами до заснування спільних підприємств можуть бути:

- законодавча заборона створення філій іноземних компаній без участі в них місцевих партнерів і дискримінаційні дії уряду країни, що їх приймає;
- можливість отримати певні пільги з боку місцевої держави або використати наявні переваги місцевого партнера (ресурси, зокрема дешева робоча сила);
- у тих випадках, коли здійснення капіталовкладень у конкретній країні пов'язане з певними економічними або політичними ризиками, доцільніше залучати до цієї справи місцевого партнера;
- істотним спонукальним мотивом спільного підприємництва є зростання витрат, пов'язаних із розвитком підприємництва та загостренням конкуренції на світовому ринку. Об'єднуючи ресурси, фірми підвищують свої шанси в боротьбі з потужними конкурентами.

Акціонерне товариство (АТ) – основна організаційна й правова форма великої фірми (підприємства). Корпоративна власність у формі акціонерного товариства є провід-

ною формою міжнародного бізнесу. У межах міжнародних корпорацій зосереджується більшість зайнятих, виробленої продукції, утримуваних доходів. У статуті товариства фіксують його мету, розмір капіталу, порядок управління, структуру керівних органів тощо. Вищим органом АТ є загальні збори акціонерів, які скликають, як правило, один раз на рік. Поточними справами АТ керує правління, спостережна рада, рада директорів.

Капітал АТ створюється шляхом об'єднання багатьох індивідуальних капіталів і грошових доходів за допомогою випуску акцій і облігацій, а потім збільшується за рахунок прибутку АТ і випуску нових акцій. Він складається з власного й позичкового капіталів.

Власний капітал включає кошти, отримані від випуску та реалізації акцій (власне акціонерний капітал), і резервний капітал, що створюють за рахунок відрахувань від прибутку. Позичковий капітал створюють за рахунок коштів банківського кредиту й коштів від випуску акцій.

Командитне товариство – це асоціація осіб, які беруть участь у бізнесі як співвласники для отримання доходів. Членів такого товариства поділяють на дві категорії: комплементарії, які несуть необмежену відповідальність усім своїм майном, і командисти, що несуть відповідальність лише в межах свого внеску та відсторонені від контролю. З податкових міркувань як комплементарій в командитне товариство може бути прийнято товариство з обмеженою відповідальністю. З погляду оподаткування таке утворення є товариством, а з погляду цивільного права дає можливість перенести необмежену відповідальність на товариство з обмеженою відповідальністю, яке стає єдиним носієм необмеженої відповідальності та, як правило, володіє лише незначним капіталом.

Товариство з обмеженою відповідальністю. У цих товариствах здебільшого існують тісні зв'язки між компаньонами й товариствами, тому воно найбільше підходить для сімейних підприємств. Товариство з обмеженою відповідальністю за заборгованість, що виникла, відповідає всім своїм капіталом, а відповідальність його членів обмежується їх часткою в основному капіталі – член товариства не несе більше ніякої відповідальності. Членам товариства дають змогу залишати за собою узгоджувальне право на укладання певних угод.

Транснаціональна компанія (ТНК) – це корпорація, що здійснює міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій і має прямий контроль над своїми зарубіжними філіями.

Головним критерієм розрізнення транснаціональних компаній і національних фірм, що ведуть зовнішньоекономічну експортно-імпорتنу діяльність, є вивіз капіталу й створення підконтрольних підприємств у різних

країнах світу. Якщо національні компанії здійснюють лише експортно-імпортні операції товарів і послуг, то ТНК організують зарубіжне (міжнародне) виробництво товарів і послуг.

Одноосібне володіння – це виробництво, що належить одній особі й кероване найчастіше цією ж особою. При одноосібному володінні власник повністю контролює та відповідає за зобов'язаннями свого підприємства.

За видами діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу можна поділити на:

- фірми послуг – надають послуги за плату (до цієї групи належать фірми, що надають транспортні, банківські, страхові, біржові, посередницькі, інформаційні послуги, послуги зв'язку, технічне обслуговування, туризм тощо);
- торговельні компанії – купують готові товари для наступного продажу їх клієнтам;
- виробничі компанії – купують сировину, переробляють її на готові товари, а потім продають іншим компаніям або споживачам.

Ареную діяльності міжнародних фірм може бути науково-технічна, виробничо-інвестиційна, торговельна, валютно-фінансова та кредитна сфери. Міжнародні корпорації глобальної орієнтації зазвичай охоплюють усі види й сфери діяльності.

IV. Висновки

Отже, міжнародний бізнес є об'єктивною основою формування системи міжнародного менеджменту та заздалегідь спланованих заходів із узгодження господарських операцій фірм, організацій різних країн.

Головною метою міжнародного бізнесу є стабілізація та збільшення обсягу (маси) й норми прибутку, тобто підвищення рентабельності, ефективності загального бізнесу того або іншого економічного суб'єкта, підприємця.

Періодизація розвитку міжнародного бізнесу дає змогу виділити сфери міжнародної підприємницької діяльності. У першому періоді розвитку головною сферою міжнародного бізнесу є експортно-імпортна діяльність приватної компанії, або зовнішні ринки. У другому періоді головною сферою є система міжнародного руху фінансових ресурсів (капіталу в різних формах, іноземної валюти, цінних паперів), або фінансові ринки. У третьому періоді головною сферою є безпосередньо процес підприємницької діяльності. Відповідно, існують різні способи досягнення мети міжнародного бізнесу в кожній сфері.

До найбільш розповсюджених видів міжнародного бізнесу належать: експорт, ліцензування, франчайзинг, контракти на управління, проекти "під ключ" і прямі зарубіжні інвестиції. Досвідчений учасник міжнародного бізнесу використовує одночасно набір різних видів, вибираючи й комбінуючи їх залежно від напруги та умов діяльності в тій чи іншій країні.

Головними суб'єктами міжнародного бізнесу на всіх рівнях є міжнародні стратегічні альянси, спільні підприємства, акціонерні

товариства, командитні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, транснаціональні компанії та одноосібне володіння, яких, у свою чергу, класифікують залежно від видів діяльності: фірми послуг, торговельні та виробничі компанії.

Список використаної літератури

1. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір : монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А. М. Поручника. – Київ : КНЕУ, 2008. – 420 с.
2. Гойко А. Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації / А. Ф. Гойко. – Київ : ВІРА-Р, 1999. – 320 с.
3. Лук'яненко Д. Г. Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 8–9. – С. 5–43.
4. Михайловська О. В. Вплив глобалізації інформаційного простору на розвиток міжнародних інноваційно-інвестиційних процесів : монографія / О. В. Михайловська. – Київ : Дакор : Скіф, 2009. – 424 с.
5. Мочерний С. В. Інтернаціоналізація виробництва і сучасні тенденції розвитку світового господарства / С. В. Мочерний // Економіка України. – 2006. – № 5. – С. 47–55.
6. Олексюк О. І. Глобальна метрика інноваційно-інвестиційного розвитку / О. І. Олексюк // Інновації та розвиток. – 2009. – № 4. – С. 11–17.
7. Фомишин С. В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий : учеб. пособ. / С. В. Фомишин. – Херсон : Олди-плюс, 2002. – 560 с.

Стаття надійшла до редакції 28.10.2015.

Гуцалюк А. Н., Череватенко В. А. Развитие международного бизнеса в контексте международного менеджмента

В статье теоретически обосновано развитие международного бизнеса в контексте международного менеджмента. Дана периодизация развития международного бизнеса, которая позволяет выделить сферы международной предпринимательской деятельности. Рассмотрены причины осуществления международного бизнеса, его сущность и сферы международной предпринимательской деятельности. Выделены факторы, влияющие на получение выгоды от осуществления международного бизнеса. Определено содержание и основные характеристики международного бизнеса, его формы, виды и субъекты. Исследованы свойства, что присущи современному международному бизнесу.

Ключевые слова: международный бизнес, международный менеджмент, международная фирма, акционерное общество, корпорация.

Gutsalyuk A., Cherevatenko V. International Business Development in the Context of International Management

The article theoretically justifies the development of international business in the context of international management. Shows the periodization of the development of international business, which allows you to select areas of international business activity. The reasons for the implementation of the international business, its nature and scope of international business activity. The factors affecting the benefits from the implementation of international business. Defined the content and main characteristics of international business, its main forms, types and subjects. The properties that are inherent in modern international business.

International business is an objective basis of formation of system of international management and the system of pre-planned activities for the harmonization of business operations of companies and organizations of different countries. The main aim of international business is to stabilize and increase the volume (mass) and the rate of profit, i. e. increasing the profitability, effectiveness of the common business or other economic entity, entrepreneur.

Periodization of the development of international business allows you to highlight areas of international business activity. In the first period of development of the main international business is export-import activity of a private company, or foreign markets. In the second period, the main field is international movement of financial resources (capital in different forms, foreign currency, securities), or financial markets. In the third period, the main field is directly to the entrepreneurial process. Accordingly, there are different ways to achieve the goal of international business in every field.

The most common types of international business are exporting, licensing, franchising, management contracts, projects "turnkey" and foreign direct investment. Experienced member of international business uses simultaneously a set of different species, choosing and combining them according to the directions and conditions in one country or another. The main actors of international business at all levels are international strategic alliances, joint ventures, joint stock companies, limited partnerships, limited liability companies, multinationals and sole ownership, which, in turn, are classified according to types of activities: service company, trading company and manufacturing company.

Key words: international business, international management, international firm, joint stock company, corporation.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФИРМЫ В ЭПОХУ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

В статье отмечено, что перед современными фирмами стоит задача развивать и совершенствовать свои навыки и компетенции, повышать уровень знаний и инновационного менеджмента. Достижение конкурентных преимуществ в эпоху новой экономики означает принятие новых перспектив и концепций менеджмента знаний. Растет использование новых, более эффективных методов производства. Результатом этого процесса является то, что мировая экономика становится все более конкурентоспособной и получает характер экономики знаний.

В современных условиях для достижения конкурентного преимущества необходимы: разработка инновационной политики, большие инвестиции в образование и профессиональную подготовку, создание инноваций и технологических компетенций, информационной инфраструктуры.

Ключевые слова: инновационный менеджмент, конкурентоспособность фирмы, экономика знаний, конкурентное преимущество, технологические компетенции, информационная инфраструктура.

I. Введение

Бизнес в процессе глобализации становится все более сложным. Современные предприятия стараются развивать и совершенствовать свои навыки и компетенции, а также повышать уровень знаний и инновационного менеджмента. Конкурентоспособные предприятия в экономически развитом обществе лучше готовят своих работников в отношении необходимых компетенций. Новые, расширенные, комбинированные и мульти-функциональные навыки, приобретенные посредством официальной системы образования, обучения и практики в процессе работы, в большей степени необходимы для того, чтобы использовать личные неявные и структурные (кодифицированные, организационные) знания.

II. Постановка задачи

Цель статьи – раскрыть влияние инновационного менеджмента в сфере экономики знаний.

III. Результаты

Экономика становится экономикой знаний, когда ставит их в центре процесса экономического развития. Растет использование новых, более эффективных методов производства и производительность вместе с увеличением скорости создания и распространения знаний. Результатом этого процесса является то, что мировая экономика становится все более конкурентоспособной и получает характер экономики знаний.

Таким образом, экономика, которая эффективно обеспечивает, создает, распространяет и использует знания для ускорения

собственного развития, является экономикой, основанной на знаниях. Экономика знаний – та, в которой знание в форме интеллектуального капитала является основным фактором производства [1, с. 278]. Она имеет три атрибута: обучение, креативность и открытость [2, с. 67–68].

Глобализация является первым экономическим трендом на основе знаний [3]. Безусловно, речь идет о парадигме знания после окончания эпохи индустриализации, потому что с точки зрения бизнеса в новых условиях изменилось понимание основы нововведений и совершенствования конкурентоспособности. В сегодняшней экономике основным источником конкурентного преимущества является знание. Когда рынок существенно меняется, технологии улучшаются быстро, а количество конкурентов увеличивается, успешные компании должны постоянно генерировать новые знания, распространять их по всей организации и быстро материализовывать в виде инновационных продуктов/услуг.

Экономика, что базируется на знаниях, непосредственно основывается на производстве, распределении и использовании знаний и информации [4, с. 7]. Новая теория роста отражает попытку понять роль знаний и технологий в улучшении производительности и экономическом росте. С этой точки зрения, инвестиции в исследования и разработки в сфере образования и в обучение в новых управленческих структурах являются ключевыми.

Экономика знаний, в которой основным компонентом является интеллектуальный

потенциал, означает производство и обслуживание, основанные, прежде всего, на знаниях, и активность, которая способствует ускоренному темпу технического и научного прогресса [5, с. 199–220].

Экономика, основанная на знаниях, – это экономика, в которой доля наукоемких рабочих мест высока, экономический вес информационных секторов является определяющим фактором, а доля нематериального капитала больше, чем материального в общей сумме реального капитала [6, с. 9].

Все компании и даже страны конкурируют в экономике знаний с точки зрения так называемой “новой экономики”. В прошлом экономические системы получали прибыль и увеличивали уровень жизни граждан благодаря комбинированию природных ресурсов, трудового и финансового капитала. Так как в настоящее время знания стали первоочередными, то термин “холодная война знаний” упоминают все чаще. Наиболее развитые страны полны решимости создать условия для притока и предотвращения оттока знаний. Эпоху индустриализации заменяет общество Интернета или эпоха экономики знаний. Власть перешла от тех, кто вкладывает деньги в бизнес, к тем, кто использует свои знания и навыки и таким образом создаёт ценность. Изменения в мировой экономике в последние полвека резко поменяли характер создания стоимости. При новых условиях существующие продукты и услуги теряют стоимость в том смысле, что клиенты покупают меньше и ищут новые продукты, которые несут в себе больше знания. Это подчеркивает, что неосознанный компонент продукта – знание – имеет особо важное значение.

Специальным вкладом менеджмента в XX в. было многократное улучшение производительности рабочих в производстве, в то время как наиболее существенным вкладом менеджмента в XXI в. будет улучшение производительности интеллектуального труда, т.е. знаний работников. Теперь главная ценность компании – профессиональные, творческие и инновационные сотрудники, поскольку эффективность производства, в основном, определена их производительностью.

Промышленная революция доминировала в конце XIX – начале XX вв. Рост прибыли обуславливался, прежде всего, повышением производительности в процессе производства. В XXI в. богатство страны и всего региона зависит от уровня знаний и их эффективного внедрения. Экономика знаний предлагает практически неограниченные ресурсы, потому что способность человека создавать знания, на самом деле, не ограничена. Организации знаний [7] используют свои интеллектуальные ресурсы в качестве основного источника конкурентного преиму-

щества. У них, как правило, есть небольшие материальные активы, которые, главным образом, превышают ценность их материальных активов, конкурентоспособность основывается на их интеллектуальной стоимости или на умении создавать различные уникальные комбинации, необходимые для удовлетворения изменчивых потребительских спросов [8]. Эти учебные организации являются группой сотрудников, которые постоянно повышают способность создавать лучшие продукты интеллектуальной деятельности по сравнению с конкурентами. Их главной особенностью является способность быстро адаптироваться, внедрять инновации и непрерывно реструктуризировать свой бизнес.

В исследовании ОЭСР капитал, основанный на знаниях, признают новым источником роста, что создает выгоду в будущем, но, в отличие от машин, оборудования, транспортных средств и сооружений, он не имеет физического или финансового воплощения. Этот нематериальный капитал является ключевым фактором роста в странах с развитой экономикой [9, с. 3].

Достижение конкурентных преимуществ в эпоху новой экономики означает принятие новых перспектив и концепции менеджмента знаний. Согласно этой концепции, успешность бизнеса и конкурентоспособность в экономике знаний основаны на таких принципах: повышение ценности компании, увеличение ценности для потребителей, компании и сотрудников.

Сравнительное преимущество существует, когда компания предлагает потребителям продукцию/услуги, которые постоянно отличаются от конкурентов, и эта дифференциация имеет некоторую ценность для потребителей. Способность компании постоянно предлагать что-то новое и более ценное может быть достигнута только тогда, когда деловая активность компании отличается от конкурентов. Источниками конкурентного преимущества являются: внутренняя структура, репутация компании, путь инновационности, стратегический ресурс компании или ценное имущество, которое доступно компании и недоступно их конкурентам. Эти четыре способности актуальны для каждой бизнес-деятельности и могут быть связаны с тремя конкретными источниками конкурентного преимущества: стоимостью, знанием и отношением с ключевыми стейкхолдерами.

Компания может достичь конкурентных преимуществ за счет снижения затрат. Другими словами, компания должна быть в состоянии повысить ценность своих продуктов/услуг более эффективными методами. Экономика знаний открывает новые направления и предлагает беспрецедентные воз-

возможности одновременно производить и продавать в массовом масштабе, сокращать расходы и соответствовать потребностям потребителей [10, с. 2010]. Преимущество в цене может быть достигнуто посредством низких затрат на ресурсы, экономии масштаба, опыта и технологических инноваций. Знания могут быть очень важным средством для достижения конкурентного преимущества. Одна компания превосходит другую, если у нее есть те знания, которых не имеют конкуренты. Это может быть знание продукта, рынка или технологические знания.

Конкурентное преимущество в эпоху экономики знаний может быть достигнуто благодаря отношениям с ключевыми стейкхолдерами. Это может быть знание и управленческие навыки, полученные из отношений со стейкхолдерами (знания и управленческие навыки). Обычно они сохраняют их внутри компании. Укрепление доверия и уникальные ресурсы могут быть определены как две возможности для достижения конкурентного преимущества на основе отношений со стейкхолдерами. Их получают от: взаимного обучения посредством налаживания отношений со стейкхолдерами; объединения дополнительных ресурсов и возможностей, которые иногда могут привести к созданию нового совместного продукта, услуги или технологии; снижения операционных издержек по сравнению с конкурентами, так как сетевые стейкхолдеры создают атмосферу доверия, в которой защитные меры, как правило, не являются необходимыми.

Определенная конкурентоспособность компаний одной страны является основой национальной конкурентоспособности. Эта концепция объединяет микроэкономические и макроэкономические факторы конкурентоспособности. Международная конкурентоспособность формируется и многими другими факторами: курсом валют, процентными ставками, дефицитом бюджета, качеством рабочей силы, природными ресурсами, методами управления, сальдо торгового баланса, повышением производительности, инновационности, передовыми технологиями, научными исследованиями, системой образования, сравнительными преимуществами и другими.

IV. Выводы

Экономика знаний основывается, прежде всего, на повышении эффективности создания и использования знаний как ресурса развития. Создание ценности для клиентов и акционеров, а также более высокий валовой

внутренний продукт должны быть основаны на преимуществах экономики знаний. Таким образом, для достижения конкурентных преимуществ в современных условиях на микро- и макроэкономическом уровнях необходимы: разработка инновационной политики; большие инвестиции в образование и профессиональную подготовку; создание инноваций и технологических компетенций, информационной инфраструктуры; стимулирование экономической среды и институционального режима с целью создания, распространения, передачи и эффективного использования знаний.

Список использованной литературы:

1. Bedford A. D. Expanding the Definition and Measurement of Knowledge Economy: Integrating Triple Bottom Line Factors into Knowledge Economy Index Models and Methodologies / A. D. Bedford // Journal of Modern Accounting and Auditing. – 2013. – № 9 (2). – P. 278.
2. Peters A. M. Three Forms of the Knowledge Economy: Learning, Creativity and Openness / A. M. Peters // British Journal of Educational Studies. – 2010. – № 58 (1). – P. 67–88.
3. Andreessen D. Making Sense of Intellectual Capital. Designing a Method for Valuation of Intangibles / D. Andreessen. – Burlington : Elsevier Butterworth-Heinemann, 2004. – 456 p.
4. OECD. The Knowledge-Based Economy (1996) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/science/scitech/191321.pdf>.
5. Powell W. The Knowledge Economy / W. Powell, K. Snellman // Annual Review of Sociology. – 2004. – № 30. – P. 19–220.
6. Foray D. The economics of Knowledge / D. Foray. – Cambridge : MIT Press, 2006. – 288 p.
7. Drucker P. The Age of discontinuity: Guidelines to Our Changing Society / P. Drucker. – New Brunswick : Transaction Publishers, 1992. – 364 p.
8. Teece D. J. Managing Intellectual Capital / D. J. Teece. – Oxford : Oxford University Press, 2000. – 312 p.
9. OECD. New Sources of growth, Knowledge – based Capital Driving Investment and Productivity in the 21st Century (2012) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/sti/50498841.pdf>.
10. Bratianu. C. Knowledge Economy Dimensions / C. Bratianu, V. Dinca // Review of International Comparative Management. – 2010. – № 11 (2). – P. 210–220.

Статья поступила в редакцию 03.11.2015.

Какаурідзе Н. Вплив інноваційного менеджменту на конкурентоспроможність фірми в епоху економіки знань

У статті зазначено, що перед сучасними фірмами постає завдання розвивати й удосконалювати свої навички та компетенції, підвищувати рівень знань та інноваційного менеджменту. Досягнення конкурентних переваг у епоху нової економіки означає досягнення нових перспектив і концепцій менеджменту знань. Поширюється використання нових, більш ефективних методів виробництва. Результатом цього процесу є те, що світова економіка стає все більш конкурентоспроможною й набуває характеру економіки знань.

У сучасних умовах для досягнення конкурентної переваги необхідні: розроблення інноваційної політики, великі інвестиції в освіту та професійну підготовку, створення інновацій і технологічних компетенцій, інформаційної інфраструктури.

Kakauridze N. The Impact on Competitiveness of Innovation Management Firm in the Era of Knowledge Economy

The article points out that the modern companies have the task to develop and improve their skills and competence, to improve the level of knowledge and innovation management. Achieving competitive advantage in the era of the new economy is the adoption of new perspectives and concepts of management of knowledge. There is a growing use of new, more efficient production methods. The result of this process is that the world economy is becoming more competitive and gets the character of the economy of knowledge.

The economy of knowledge creates and spreads intellectual capital in order to promote production to a new level. Considering the fact that in the current realities the knowledge is especially of great value in the labor process, the development and dissemination of the economy of knowledge are becoming increasingly important for today's businesses, because it ensures the production of goods and services within the framework of technical and scientific progress.

The company can add value to their products or services using the economy of knowledge, which makes it possible to produce and sell on a large scale, reducing costs and corresponding consumer needs. The company has the opportunity to reach a new level, if it is to offer consumers products or services, qualitatively different from the others. This ability can be achieved due to the company's reputation, innovative way of development, as well as a strategic resource or valuable property, available only to the company.

An important component of competitive advantage are the relationships with key stakeholders that contribute to the knowledge and management skills through mutual learning, pooling of resources and opportunities, lower transaction costs compared to competitors.

The competitiveness of companies of one country – is the basis of international competitiveness. It also formed exchange rates, interest rates, budget deficits, labor quality, natural resources management practices, the balance of trade, increase of productivity, innovation, technology, research, education system and other factors. In modern conditions to achieve competitive advantage the following is necessary: the development of innovative policies, greater investment in education and training, the creation of innovation and technological competence, information infrastructure, promote economic environment.

Key words: *innovation management, company competitiveness, knowledge economy, competitive advantage, technological competence, information infrastructure.*

НЕЗАКОННАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРЕСТУПЛЕНИЕ И ЕЕ ЮРИДИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПО КОДЕКСУ УГОЛОВНОГО ПРАВА ГРУЗИИ

В статье рассмотрено предпринимательскую деятельность Грузии. Грузинское государство, ориентированное на рыночную экономику, не только способствует предпринимательской деятельности, но и выполняет определенный контроль над ней. Согласно Закону Грузии “О предпринимателях”, предпринимательская деятельность должна быть законной и приносить прибыль в организованном порядке.

С момента создания предпринимательская деятельность подлежит государственной регистрации. Законами определены ее условия. Относительно лицензирования предпринимательской деятельности 24.06.2005 г. Парламент Грузии принял Закон “О лицензиях и разрешениях”. Он определяет лицензируемые виды деятельности и органы, уполномоченные выдавать лицензии. Право на предпринимательскую деятельность, для которой обязательна лицензия, возникает с момента получения разрешения и прекращается с окончанием срока его действия.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, экономическое преступление, государственная регистрация, лицензирование.

I. Введение

В Кодексе уголовного права Грузии 192 ст. касается незаконной предпринимательской деятельности, которая состоит из двух частей. Целью этой статьи является избежание фактического перехода предпринимательской деятельности в сферу незаконной, т.е. “теневой” экономики и, следовательно, возможность ее выхода из сферы государственного контроля. Отсутствие же контроля над предпринимательской деятельностью со стороны государства, как правило, ведет к тому, что предприниматели не выполняют свои законные обязанности, что, естественно, наносит вред интересам государства, общества и граждан.

II. Постановка задачи

Цель статьи – высказать мнение по поводу такой незаконной предпринимательской деятельности, которая нанесла значительный ущерб или же принесла сверхдоходы.

III. Результаты

Сферой использования данной статьи является предпринимательская деятельность на предприятиях, в торговле, в отраслях бытового обслуживания, если ее осуществляют без правил регистрации и разрешения, установленных законом. Такая деятельность может иметь массовый характер, но уголовная ответственность наступает только в том случае, когда она (деятель-

ность) становится общественно опасной и запрещена уголовным законом¹.

Объектом преступления являются общественные отношения, которые обеспечивают правила предпринимательской деятельности, установленные государством, а именно – правила регистрации частной предпринимательской деятельности и лицензирования. Объективная сторона учитывает три формы частной предпринимательской деятельности: без регистрации; без специального разрешения (лицензии); с нарушением условий лицензирования. Они, очевидно, нанесут значительный вред или же принесут сверхдоходы. Рассмотрим каждую форму отдельно.

1. Предпринимательская деятельность без регистрации

Предпринимательской деятельностью считают законную и неоднократную деятельность, которую самостоятельно и организованно осуществляют с целью получения прибыли. Виды предпринимательской деятельности определяет Гражданский кодекс Грузии. Она является деятельностью, сопровождаемой определенным риском, направленной на получение системной прибыли от использования имущества, продажи товара, исполнения работ или оказания услуг.

Предпринимательскую деятельность могут осуществлять лица, которые зарегистрированы как предприниматели по правилам, установленным законом.

¹ Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации. Особенная часть / под ред. Ю. И. Скуратова и В. М. Лебедева. – Москва, 1996. – С. 168.

Предпринимательская деятельность по своему содержанию является системным исполнением действий лицом, которое имеет определенное единство и ставит своей целью получение прибыли. Вопрос о том, осуществлена ли предпринимательская деятельность, должен решить суд, учитывая длительность и интенсивность стоимостных действий, размер полученной прибыли и другие факторы.

Предпринимательская деятельность не считается осуществленной в том случае, если имеет место выполнение действий, непредусмотренных договором и связанных со стоимостным обслуживанием (например, ремонт машины друзьям или близким).

Деятельность, которая является незаконной, не подлежит регистрации (например, проституция). Таким образом, статус осуществления предпринимательской деятельности предприниматель получает только после ее регистрации, что является императивным требованием, которое должен соблюдать каждый предприниматель.

2. Предпринимательская деятельность без специального разрешения (лицензии)

Несмотря на то, что предприниматель может осуществить любую деятельность, которая не запрещена законом, некоторые ее виды требуют специального разрешения (лицензии). После ее получения предприниматель осуществляет свою законную деятельность. О видах лицензированной деятельности и органах, уполномоченных ее выдавать, говорится в Законе Грузии “О лицензировании предпринимательской деятельности”, который был принят в 1999 г. Согласно ст. 4 этого закона, лицензии должны иметь такие виды предпринимательской деятельности: 1) банковское дело, деятельность валютных обменных пунктов (лицензии им выдает Национальный банк Грузии); 2) банковское дело; 3) изготовление, ремонт, торговля оружием и военным материалом; 4) воздушная, морская перевозки и буксир; 5) деятельность на рынке ценных бумаг; 6) организация лотерей и других азартных игр; 7) деятельность лечебных объектов и медицинских учреждений; 8) деятельность автотранспортных корпораций; 9) проектно-строительная деятельность; 10) деятельность аудиторных фирм; 11) деятельность частных воспитательно-образовательных учреждений; 12) производство и ремонт метеорологических и газопроводных средств.

Соблюдение правил регистрации и получения разрешения (лицензии) сопровождается определенными нормативно-правовыми актами.

3. Предпринимательская деятельность с нарушением условий лицензирования

К такому нарушению относятся: деятельность, неуказанная в лицензии (например, ветеринарный врач, который имеет

лицензию на осуществление ветеринарной практики, лечит людей); продолжение предпринимательской деятельности с использованием лицензии, у которой истек срок действия; нарушение тех правил, которые были оговорены при выдаче лицензии; осуществление предпринимательской деятельности не в том месте, которое было указано в лицензии, и т.д.

Это преступление имеет материальное содержание. При этом момент окончания преступления не зависит от конкретной его формы. Оно будет закончено после того, как незаконная предпринимательская деятельность нанесет значительный ущерб или принесет доход в особо крупных размерах. Что же считать “значительным ущербом” или “доходом в особо крупных размерах” будет решать суд.

Субъектом преступления является лицо, которое может приобрести гражданские права и наложить на себя гражданские обязанности (гражданская дееспособность), а также осуществить предпринимательскую деятельность. Значит, субъектом является только тот предприниматель, который имеет соответствующую лицензию.

Субъективная сторона выражена формой намеренной виновности, а мотивом преступления является материальная выгода.

В русской юридической литературе подчеркивают, что незаконная предпринимательская деятельность может вызвать негативный результат, связанный с неосторожностью (например, нанесение ущерба здоровью человека, связанного с нарушением условий лицензирования при осуществлении медицинской практики²).

Согласно ч. 2 ст. 192 Уголовного правового кодекса Грузии, групповым преступлением в процессе предпринимательской деятельности считается такое претупление, когда заранее согласованно действуют два или больше исполнителя (см. ч. 1 ст. 27 Уголовного правового кодекса Грузии).

Многоразовая незаконная предпринимательская деятельность – это совершение преступления два или более раз. Преступление будет считаться многоразовым, если по закону лицо из-за ранее совершенного преступления было освобождено от уголовной ответственности, или же с него сняли судимость за совершенное преступление.

IV. Выводы

Таким образом, незаконная предпринимательская деятельность – это экономическое преступление, которое обозначено в соответствующей статье Уголовного правового кодекса Грузии, требующей законода-

² Уголовное право российской Федерации. Особенная часть : учеб. под ред. В. Здравомыслова. 2-е изд. – Москва, 1999. – С. 192.

тельного совершенствования. Именно по этому вопросу мы разрабатываем некоторые рекомендации, которые будут рассмотрены в дальнейших исследованиях.

Список используемой литературы

1. Уголовный кодекс Грузии. – Тбилиси, 2015. – 131 с.
2. Комментарий к Уголовному кодексу Грузии. – Тбилиси, 2014.
3. Леквешвили М., Мамулашвили Г. Ответственность за экономические преступления : комментарий / М. Леквешвили, Г. Мамулашвили. – Тбилиси, 1999.
4. Цулаиа З. Особенная часть Уголовного кодекса Грузии. – Тбилиси, 1996. – Т. 1.
5. Особенная часть Уголовного права : учеб. пособ. – Тбилиси : ТГУ, 2015. – Т. 1.
6. Уголовное право. Особенная часть : учебник / под ред. проф. В. Н. Петрашева. – Москва, 1992. – 147 с.
7. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации (С постатейными материалами и судебной практикой) / под общ. ред. С. И. Никулина. – Москва : Менеджер, 2000.
8. Л. Д. Гаухман. Преступления в сфере экономической деятельности / Гаухман Л. Д., Максимов С. В. – Москва : ЮрИнфоР, 1998. – С. 267.
9. Яковлев А. М. Социология экономической преступности / А. М. Яковлев. – Москва : Наука, 1988. – 256 с.
10. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. Н. Ф. Кузнецовой. – Москва, 1998.

Статья поступила в редакцию 30.10.2015.

Міндадзе О. Незаконна підприємницька діяльність як економічний злочин і її юридичний аналіз

У статті розглянуто підприємницьку діяльність Грузії. Грузинська держава, орієнтована на ринкову економіку, не тільки сприяє підприємницькій діяльності, а й виконує певний контроль над нею. Згідно з Законом Грузії "Про підприємців", підприємницька діяльність повинна бути законною й приносити прибуток в організованому порядку.

З моменту створення підприємницька діяльність підлягає державній реєстрації. Законами визначено її умови. Щодо ліцензування підприємницької діяльності 24.06.2005 р. Парламент Грузії прийняв Закон "Про ліцензії та дозволи". Він визначає ліцензовані види діяльності та органи, уповноважені видавати ліцензії. Право на підприємницьку діяльність, для якої обов'язкова ліцензія, виникає з моменту отримання дозволу й припиняється із закінченням терміну його дії.

Ключові слова: підприємницька діяльність, економічний злочин, державна реєстрація, ліцензування.

Mindadze O. Illegal Entrepreneurship As an Economic Crime and Its Legal Analysis the Code of Criminal Law of Georgia

The entrepreneurial activity in Georgia is considered in the article. Georgian State has market-oriented economy, not only conducive to entrepreneurship, but also performing some control over it. According to the Law of Georgia "On Entrepreneurs", entrepreneurial activity should be legal and profitable in an organized manner.

The three forms of violations of entrepreneurial activity have been determined: without registration; without a special permit (license); with violation of the licensing conditions. The first case involves the implementation of business entities that are not registered as entrepreneurs according to the rules established by the Law.

In the second case it is necessary to note that certain types of entrepreneurial activity subject to mandatory licensing. In Georgia, the Law "On licensing of entrepreneurial activity" refers to the kinds of licensed activities and the bodies authorized to issue it

The third case (entrepreneurial activity with violation of the licensing conditions) includes: activities, unspecified in the license; the continuation of entrepreneurial activities with the use of the license that has expired; violation of the rules that were agreed in the license; entrepreneurial activity in the wrong place, which was specified in the license, etc.

Thus, since its creation the entrepreneurial activity subjects to state registration. The Laws defined its terms and conditions. Regarding the licensing of entrepreneurial activity, the Parliament of Georgia adopted the Law "On Licenses and Permits" on 24 June, 2005. It defines the licensed activities and the bodies authorized to issue licenses. The right to entrepreneurial activity for which a license is required, arises from the moment of the permit obtaining and terminates with the expiry date on it.

Illegal entrepreneurial activity – is an economic crime, which is indicated in the relevant article of the Criminal Code of Georgia. In our future studies, we will consider and analyze some recommendations for its improvement.

Key words: entrepreneurial activity, economic crime, state registration, licensing.

УДК 338.439

К. А. Ревіка

аспірант

Донецький державний університет управління МОН України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті систематизовано теоретико-методичні основи структурної політики та їх практичної реалізації. Запропоновано авторське трактування структурної політики. Його суть полягає в тому, що це комплекс заходів, що охоплюють інституційні складові та інші методи державного впливу на стан і збалансований розвиток реальних секторів економіки з метою підвищення економічної безпеки національного господарства, а також модернізацію економіки на основі досягнень НТП і надання нової якості виробничим відносинам.

Ключові слова: соціально-економічна система, структурна політика, структура економіки, сектори економіки, національне господарство.

I. Вступ

В умовах забезпечення сталого розвитку економіки раціональне використання природно-ресурсного потенціалу, що сприяє покращенню добробуту населення й задоволенню його потреб, багато в чому залежить від розробленої економічної політики, спрямованої на оптимізацію структурних перетворень, що базується на власних можливостях.

На цьому етапі розвитку держави необхідність і значення вироблення нових принципів формування та реалізації економічної політики, що забезпечує структурну збалансованість економічного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, значно зростає.

Науково-практична важливість розробки адекватних до ринкових умов принципів формування й реалізації економічної політики, спрямованої на забезпечення структурної збалансованості економіки та сталий її розвиток, визначили актуальність і своєчасність цього дослідження в українській економічній науці.

Питанням сутності та особливостей реалізації структурної політики в різних економічних системах присвячено праці таких науковців: О. С. Білої, В. Г. Бодрова, Л. Д. Вардомського, В. В. Волинця, М. О. Кобзистого, О. Ю. Красильнікова, Г. Г. Михальченка, А. Є. Никифорова, А. Г. Феоктістова, С. М. Чистова та ін. У їхніх дослідженнях значну увагу приділено: визначенню пріоритетів у державній структурній політиці; визначенню особливостей формування економічної структури держави; дослідженню галузевої структури економіки держави. Незважаючи на численні наукові праці з теорії структурної політики, в Україні є широкий спектр для дослідження, тому що існують розбіжності в

термінології, немає однозначного розуміння об'єкта структурної політики, аналіз здійснюють за окремими складовими структури економіки, він відірваний від низки важливих факторів впливу.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в науковому обґрунтуванні положень щодо узагальнення теоретичних засад механізму реалізації структурної політики національної економіки.

III. Результати

Стратегічна мета демократичної суверенної держави, зокрема України, спрямована на створення принципово перетвореного національного господарства, яке гарантує економічну й політичну незалежність держави та забезпечує гідні умови життя його народу. Передбачено, що для швидкого досягнення цієї мети потрібно, насамперед, суттєво відрегулювати найважливіші макроекономічні й відтворювальні пропорції. Необхідно досягти оптимальної збалансованості відтворювальної структури економіки, яка відповідає інтересам як виробництва, так і споживання. У цьому процесі чільне місце відводять розвитку державного регулювання та здійсненню структурних перетворень у соціально-економічній системі. У економічній літературі справедливо зазначено, що соціально-економічні структурні перетворення суспільства відіграють важливу роль у розвитку економіки розвинутих країн і тих, що розвиваються.

Загальновідомо, що соціально-економічна система – це складний комплекс, що складається з багатьох макро- й мікроекономічних елементів і структур, тісно пов'язаних один з одним у масштабі кожної окремої країни. Співвідношення між цими елементами й ланками визначає зміст соціально-економічної структури й оптимальну побудову, яка може бути заставою в забез-

печенні стійких темпів економічного зростання. Останнє, у свою чергу, залежить від грамотно розробленої та реалізованої структурної політики в соціально-економічній системі. Отже, вироблення теоретико-методологічних основ структурної політики є актуальною проблемою сучасного суспільства.

Перш ніж досліджувати зміст, механізм реалізації структурної політики, вважаємо доречним визначити дефініції, вивчити теоретичні погляди різних економічних шкіл у галузі структурних змін.

У вивчення соціально-економічної структури зробив істотний внесок англійський економіст В. Петті [9]. Він розкрив зміст і особливості соціально-економічної системи, сферу суспільного виробництва як джерело багатства, ставлячи її вище сфери обігу. Метод, застосований В. Петті під час дослідження соціально-економічних явищ і подій, був запозичений із природничих наук і доповнений статистичним аналізом. Дослідник започаткував трудову теорію вартості, на основі якої вперше розглядав працю, спрямовану на виробництво товарів, тобто вартість. Учення В. Петті про заробітну плату розкривало протилежність інтересів робітників і підприємців. Висвітлюючи механізм виробництва й розподілу продукції в умовах приватнопідприємницьких відносин, інший відомий дослідник економічної науки А. Сміт у своїй праці "Дослідження про природу і причини багатства народу" узагальнив розвиток соціально-економічних структур буржуазної економічної теорії, що почалася з В. Петті. Поділяючи уявлення про соціальну економіку як систему, що утворюється з кількох структур, у яких діють об'єктивні закони, що піддаються пізнанню людини, А. Сміт [1] розвинув і збагатив ідеї своїх попередників, даючи низці проблем своє оригінальне трактування, а саме: соціально-економічній структурі, теорії вартості, розподілу прибутків, капіталу та його накопиченню, споживанню тощо. Поряд із пізнанням законів суспільства Д. Рікардо [13] вважав завданням економічної теорії вироблення соціально-економічної політики без втручання держави, яка найбільшою мірою сприятиме зростанню продуктивних сил, заснованих на структурних перетвореннях суспільства.

Вивчення структури економіки на різних етапах розвитку людського суспільства зумовлює необхідність пізнання законів, їх перетворення, тобто історії розвитку цієї структури. Вивчення структури на різних історичних етапах набуває наукового характеру лише тоді, коли в ньому вдається розкрити соціально-економічну сутність структури об'єкта, що розвивається (суспільства народного господарства, економіки або ре-

гіонів), а також структуру самого процесу розвитку.

У економічній теорії розвитку вчені виділяють кілька *етапів розвитку структурних зрушень у економіці на макро- й мезорівнях*.

Так, на першому етапі вчені А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл у економічних таблицях Ф. Кене й теорії розширеного відтворення К. Маркса розглядають статичний стан економіки, тобто простежують лише кілька спроб вивчення динамічних структурних процесів. Перший етап тривав до кінця XIX ст.

З початку і до 30-х рр. XX ст. тривав *другий етап*, для якого були характерні праці Дж. Б. Кларка. Учений у дослідженнях із динамічної рівноваги зазначав, що економічна динаміка з'ясовує перехід рівноваги від одного стану до іншого та причини порушення рівноваги. Дж. Б. Кларк зводив усі ці порушення до диспропорцій між видами економічної діяльності, до невідповідності в структурі попиту й пропозиції. З погляду граничної продуктивності капіталу вчений пояснював структурні зміни теорією динамічної рівноваги В. Парето, так само характерною для цього періоду.

Розвитком кейнсіанських і неокласичних теорій економічного зростання (середина 30-х рр. XX ст.) ознаменовано *початок третього етапу*.

Економіку в кейнсіанських школах (Р. Харрод, Е. Домар) розуміли як кругообіг багатства, процес його здобуття й розподілу, а також поділ між різними способами виробництва. У межах неокласичної теорії (Р. Соллоу) економіку розглядали з погляду взаємодії господарюючих суб'єктів (господарського обороту). Також у аналізі господарської структури з'являються дво- і багатосекторні моделі економічного зростання (У. Льюїс, Р. Стоун, Х. Удзава), у яких їх поєднують із балансовими таблицями.

Четвертий етап продовжив становлення появою моделей економічного зростання (50–60 рр. XX ст.) у працях К. Ерроу, що враховують структурний фактор науково-технічного прогресу. На початку 90-х рр. виникає напрям "нового класицизму" (Р. Лукас, П. Ромер, А. Янг), спрямований на моделювання впливу інноваційної діяльності на зрушення в технологічній структурі з урахуванням людського капіталу.

Таким чином, усвідомлення відмінностей у структурі економічного зростання та його чинників дає можливість вибору найкращого варіанту управління процесом структурних зрушень на макро- й мезорівнях, а також уможливорює вибір найбільш ефективних альтернатив розвитку. Саме завдяки дослідженням учених було досягнуто прогресу в

аналізі зв'язків між економікою та її структурою.

У ринковому способі виробництва, як і в інших способах, зберігається значення руху елементів (певних структур) сукупного продукту в формі валового внутрішнього продукту, валового національного продукту, національного доходу тощо. Однак не всі вони визначають характер відтворювального процесу в цілому, а навпаки – загальна специфіка перетворення передумов у результат, зумовлена безпосередньо суспільною формою зв'язку, визначає місце й роль руху структурних елементів валового національного (або внутрішнього) продукту суспільства та країни.

У зв'язку з цим соціально-економічна структура, притаманна способу виробництва сучасної ринкової економіки, впливає безпосередньо з виробничих відносин, оскільки з самого початку руху продукту праці вона є підлеглим моментом виробництва й відтворення товаровиробників (різних економічних суб'єктів ринкових відносин). У цьому сенсі можна вважати правомірним, що відтворювальний процес у сучасному суспільстві, заснований на ринкових відносинах, визначають умовами відтворення не тільки валового внутрішнього й сукупного суспільного продукту, а й з урахуванням розвитку соціальних законів. В умовах соціально регульованої ринкової економіки виробничі ланки (підприємства та інші економічні суб'єкти) відособлені, інакше кажучи, вони є самостійними суб'єктами в структурі суспільства. Саме цей аспект зобов'язує враховувати функціональні призначення різних компонентів досить складного механізму зв'язків і залежностей відтворювального процесу як особливої підсистеми соціально-економічної структури суспільства в умовах розвитку ринкових відносин. Тому виникає необхідність розмежування відтворення продукту в межах окремих відокремлених ланок, галузевих і територіальних структур за формами власності, масштабами й розмірами, їх зв'язку й взаємозалежності в процесі виробництва валового національного продукту.

Фактично йдеться про коригування структури окремих ринків та інститутів, яка дала б змогу підвищити якість роботи ринкового механізму й забезпечити найбільш ефективний розподіл ресурсів у економіці. У реалізації цих моментів у економіці більшості країн світу чільні позиції займає оптимально розроблена структурна політика. Саме загальноприйняте структурування народного господарства запропонував К. Кларк. Він обґрунтував *концепцію трьохсекторної структури* народного господарства, відповідно до якої природний економічний розви-

ток проходить стадії, що *ґрунтуються на певному співвідношенні трьох секторів економіки – сільського господарства, промисловості та сфери послуг*.

Залежно від того, як розглядають структуру, виділяють два підходи до її вивчення – у вузькому й широкому сенсі слова. У *вузькому значенні* структура економіки – це комплекс галузей із виробництва товарів і послуг з відповідними технологічними та міжгалузевими зв'язками. У *широкому значенні* це поняття охоплює не тільки пропорції виробництва, а й форми його організації та управління, механізм державного й ринкового регулювання. Отже, *структуру народного господарства* можна розглянути з чотирьох основних позицій: *галузевої, технологічної відтворювальної та регіональної*. Іноді економіку структурують більш докладно: за структурою факторів виробництва, галузевою структурою, структурою економіки в розрізі її великих секторів, структурою внутрішніх і зовнішніх зв'язків, регіональною структурою, структурою виробництва й споживання тощо.

У сучасній науковій літературі пострадянських країн існує термін “структурна перебудова економіки”, який відображає “перелив капіталів, матеріальних і трудових ресурсів із одних галузей до інших, що відбувається в результаті цієї зміни у співвідношенні обсягів виробництва”. Він є синонімом структурної політики й характеризує більш радикальний її варіант, властивий трансформаційній економіці, коли ступінь змін є високою. Мета структурної перебудови полягає в перекладанні кризових видів економічної діяльності на новітню технологічну основу, подоланні негативних наслідків трансформації економіки, зокрема структурного безробіття, недоліків у інфраструктурному забезпеченні. Критерієм структурної перебудови є зміни в структурі виробництва, які виводять країну на принципово вищий рівень розвитку.

З цієї позиції в економічній практиці, коли йшлося про структурні перетворення в масштабі всієї країни, більшу увагу приділяли визначенню пріоритетних напрямів окремих галузей народного господарства, виділенню якоїсь галузі як “локомотива” розвитку, вибору регіональної переваги, удосконаленню технологічного змісту процесу відтворення тощо.

Залежно від вибору того чи іншого варіанту напрямів, наведених вище, структурні перетворення, які можна називати різновидами структурної політики (рис. 1), порізному відтворювали в змісті реалізованої економічної політики.

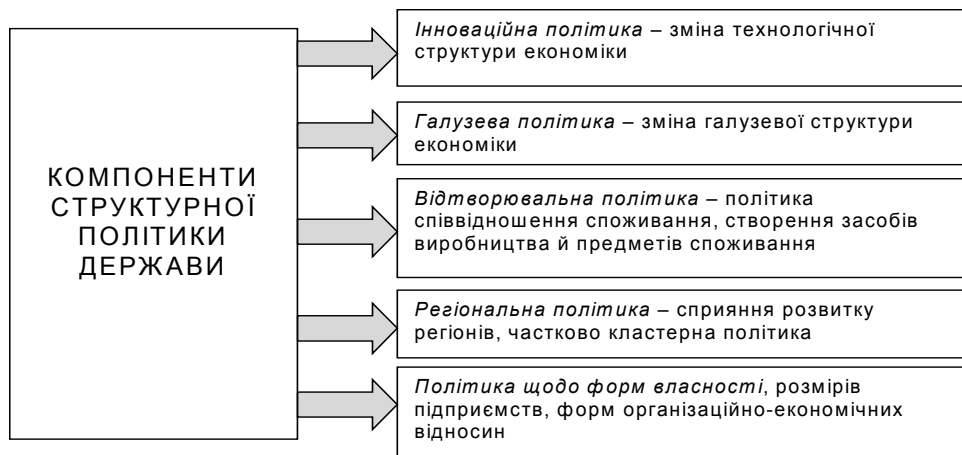


Рис. 1. Різновиди структурної політики (складено автором)

Структурні зміни передбачають зрушення в структурі виробленої продукції, зміну структури виробництва, розвиток пріоритетних галузей, метою яких є скасування нерентабельних підприємств і перепрофілювання виробництва, випуск конкурентоспроможної продукції, створення нових виробництв і підприємств. Економічна та політична незалежність держави з сировинною спрямованістю економіки, набута свобода й самостійність пред'являють нові вимоги до соціально-економічної структури суспільства. А структурні перетворення на стадії переходу до ринкової економіки стають більш важким і тривалим процесом.

Термін "структурна політика" охоплює ширше поняття, ніж промислова політика, і означає державну діяльність щодо галузевої структури економіки. Промислова політика формально є вузьким поняттям, ніж структурна політика. Визначення цього терміна концентрується тільки на політиці держави щодо промисловості. Однак у науковій літературі в більшості випадків поняття структурної та промислової, а також галузевої політики ототожнюють.

Структурна політика є найбільш широким поняттям із трьох (структурна, галузева, промислова політика). У найпростішому розумінні структурна політика – це вплив держави на структуру економіки.

У радянській економічній науці структурну політику визначали як "сукупність заходів, спрямованих на забезпечення динамізму, збалансованого й вискоєфективного розвитку економіки країни", як "обґрунтування й вибір пріоритетних напрямів розвитку суспільного виробництва чи окремих його ланок (галузей, сфер тощо), співвідношення між ними". При цьому потрібно визначити, що концентрація ресурсів на стратегічно важливих напрямках дає змогу прискорити зростання продуктивності праці та

збільшити ефективність використання ресурсів.

Сучасне визначення цього поняття принципово не відрізняється, структурну політику формально трактують як:

- проведену урядом країни, регіонів, адміністрацією підприємств політику щодо галузевої, регіональної, виробничої структури економіки в цілому та окремих її частин, а також структури доходів і витрат, споживання, накопичення, експорту та імпорту";
- ті, що мають нормативний відтінок і є "комплексом заходів, спрямованих на розвиток потенційно конкурентоспроможних секторів економіки й галузей промисловості як на внутрішніх, так і на світових ринках";
- як "діяльність держави щодо вдосконалення виробничо-технологічної структури економіки на основі впровадження нових вискоєфективних технологій, освоєння передових напрямів НТП, стимулювання інноваційної та інвестиційної активності в перспективних напрямках економічного зростання".

Зазначимо, що державну структурну політику можна охарактеризувати, насамперед, як бачення, розуміння й знання державою основних структурних елементів і блоків економіки, а також закономірностей їх формування та взаємодії. Друга характерна риса державної структурної політики – використання наявних знань для найбільш ефективного досягнення основних цілей соціально-економічного розвитку суспільства. Третя риса полягає в тому, що структурна політика виражає відношення держави до конструкції, основних пропорційних зв'язків, структури основних процесів і їх залежності; визначає мету, завдання, напрями, форми й методи діяльності державних органів у галузі структурних перетворень економіки.

Одним із напрямів структурної політики є вироблення й послідовна реалізація сукупності цілеспрямованих заходів із перерозподілу ресурсів на користь галузей, найбільш перспективних з позицій сталого економічного зростання. Структурна політика базується на підході з позицій міжнародної конкуренції, у якому одні галузі є більш пріоритетними, ніж інші, відносно підвищення добробуту нації. Пріоритетні галузі (ті, які дають валютні надходження, або ті, у яких використовують високі технології) визнають цільовими для підтримки.

Структурна політика – це прагнення держави направити ресурси в ту галузь, яку вона вважає перспективною для економічного

зростання. З погляду *вільного ринку* структурна політика передбачає субсидування неефективних підприємств; з ортодоксального *кейнсіанського погляду* вона асоціюється з ринковим втручанням з метою стабілізації; з погляду *змішаної економіки* вона передбачає коригування провалів ринку за допомогою державного планування; з погляду *соціалістичної економіки* вона означає заміщення ринків плануванням як найкращим механізмом, що координує розміщення ресурсів. Водночас немає єдиної думки щодо її сутності, змісту та механізмів реалізації. Основні позиції в цьому плані наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Інтерпретація тлумачення поняття “структурної політики”

Джерело/автор	Зміст поняття
Фінансовий словник [12]	Структурна політика – система заходів, спрямованих на формування необхідних загальнодержавних, внутрішньогалузевих, міжгалузевих і регіональних пропорцій. Її мета полягає в тому, щоб забезпечити збалансований розвиток економіки, технічне вдосконалення виробництва на основі використання досягнень науки й техніки, соціальний захист населення та зростання його добробуту.
Райзберг Б. А. Современный экономический словарь [10]	Структурну політику проводить уряд країни, регіонів, адміністрація підприємств; політика щодо галузевої, регіональної, виробничої структури економіки в цілому та окремих її частин, а також структури доходів і витрат, споживання, накопичення, експорту та імпорту.
Фаминский И. П. Внешнеэкономический толковый словарь [6]	Структурна політика – одна з форм економічної політики держави, спрямована на вдосконалення галузевої структури виробництва, заохочення розвитку нових і новітніх галузей, реструктуризацію старих тощо. У більшості країн найважливішою метою структурної політики є розвиток експортних галузей економіки та підвищення національної конкурентоспроможності. Основними формами здійснення структурних перетворень є податкова політика, зокрема податкові пільги новим та іншим пріоритетним галузям, пряме фінансування деяких новітніх галузей, зокрема їх розвиток у межах державного сектору (як, наприклад, атомної промисловості в низці країн), фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) і виділення на їх основі перспективних напрямів розвитку виробництва для підтримки держави. Проводять і в межах інтеграційних угруповань. Активну структурну політику проводив і проводить Європейський союз.
Бодров В. Г. [3] Кобзистий М. О. [8]	Структурна політика – система заходів державного регулювання з метою створення умов для сталого довгострокового економічного зростання й перебудови структури народного господарства з метою захисту й заохочення галузей, конкурентоспроможних на внутрішньому та зовнішньому ринках чи тих, що служать національним інтересам.
Біла С. О. [2]	Структурна політика – це політика стимулювання сукупної пропозиції. У перехідній економіці вона містить як формування інституційних основ діяльності економічних агентів, створення умов для довгострокового економічного зростання, так і заходи, спрямовані на збільшення поточного обсягу виробництва через підвищення ефективності використання факторів виробництва та ефективного їх розподілу між конкуруючими галузями застосування.
Стефанюк О. Д. [11] Чистов С. М. [7]	Структурна політика – це міра державного втручання, спрямована на створення більш сприятливих умов для пріоритетних сфер економічної активності.
Волинець В. В. [5]	Структурна політика – це міра державного втручання, спрямована на створення більш сприятливих умов для пріоритетних сфер економічної активності.

На підставі аналізу табл. 1 можна виділити такі змістовні характеристики структурної політики, без яких важко описати її поняття:

- розвиток різноманітних форм власності для підтримки між- і внутрішньогалузевих пропорцій;
- створення більш ефективної системи стимулів пропозиції товарів;
- заохочення розвитку нових і новітніх галузей, реструктуризація галузей;
- розробка заходів щодо розвитку людського капіталу;
- систематизація факторів виробництва товарних ринків;

- створення відповідних сучасному стану НТП необхідних умов для формування нових вартісних пропорцій у економіці, які могли б стимулювати найбільш прогресивні напрями розвитку виробництва.

У перехідній економіці структурна політика вирішує набагато ширше коло проблем, ніж у розвинутій економіці.

Проблему структури суспільного виробництва, на нашу думку, можна досліджувати з погляду двох аспектів:

- по-перше, структуру виробництва мають розглядати як традиційну економічну категорію суспільного поділу праці;

– по-друге, необхідно визнати використання закономірностей розвитку соціально-економічної системи та їх вплив на організацію суспільного виробництва.

Соціально-економічні структурні зміни в суспільстві в цілому та в економіці зокрема відіграють вирішальну роль у забезпеченні й збереженні стабільності розвитку соціально-економічної системи в стратегічному плані й забезпечують стабільність економічного розвитку.

IV. Висновки

Синтезуючи полеміку в економічній науці з приводу структурної політики, можна охарактеризувати її як комплекс заходів, що охоплює інституційні складові та інші методи державного впливу на стан і розвиток збалансованості реальних секторів економіки з метою підвищення економічної безпеки національного господарства, а також модернізації економіки на основі досягнень НТП і нової якості виробничих відносин.

Тому при реалізації структурної політики будь-яка держава має виходити з того, що ринок на основі принципу найбільшої ефективності й вигідності формує абсолютно нову форму поділу суспільної праці й створює якісно нові форми спеціалізації структури виробництва.

З цією метою структурній політиці, яку розробляють, надзвичайно важливо намітити прорив до передових технологій у сучасній структурі виробництва, сприяти формуванню системи взаємопов'язаних галузей із комплексної переробки мінерально-сировинних ресурсів, вирішити проблему більш ретельної переробки сільськогосподарської сировини та домогтися підвищення ступеня завершеності технологічного циклу виробництва.

Список використаної літератури

1. Аникин А. В. Адам Смит (1723–1790 гг.) / А. В. Аникин. – Москва : Политиздат, 1968. – 182 с.
2. Біла С. О. Структурна політика в системі державного регулювання економіки в умовах суспільної трансформації / С. О. Біла // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 52–59.

3. Бодров В. Г. Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку національної економіки : навч.-метод. матеріали / В. Г. Бодров, В. О. Гусев. – Київ : НАДУ, 2009. – 60 с.
4. Большая советская энциклопедия: в 30 т. / под ред. А. Прохорова. – Москва : Советская энциклопедия, 1973. – Т. 12. – С. 265.
5. Волинець В. В. Шляхи удосконалення галузевої структури економіки країни / В. В. Волинець // Економіка та держава. – 2006. – № 8. – С. 32–34.
6. Фаминский И. П. Внешнеэкономический толковый словарь / И. П. Фаминский. – Москва : ИНФРА, 2001. – 387 с.
7. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – Київ : КНЕУ, 2000. – 316 с.
8. Кобзистий М. О. Інституціональні умови реалізації структурних зрушень у трансформаційній економіці / М. О. Кобзистий // Науково-технічна інформація. – 2005. – № 2. – С. 34–38.
9. Петти У. Экономические и статистические работы / У. Петти. – Москва : Государственное социально-экономическое издательство, 1940. – 439 с.
10. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – Москва : ИНФРА, 1999. – 479 с.
11. Стефанюк О. Д. Теоретические подходы к определению структурных изменений социально-экономического развития региона / О. Д. Стефанюк // Экономика Крыма. – 2011. – № 3 (36). – С. 42.
12. Фінансовий словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/contents.nsf/fin_enc/.
13. Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation. 1817. –Vol. 1. – [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-08_Ricardo.pdf.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2015.

Ревика К. А. Теоретические основы механизма реализации структурной политики национальной экономики

В статье систематизированы теоретико-методические основы структурной политики и их практической реализации. Предложена авторская трактовка структурной политики. Суть авторской трактовки заключается в том, что это комплекс мер, охватывающих институциональные составляющие и иные методы государственного воздействия на состояние и сбалансированное развитие реальных секторов экономики в целях повышения экономической безопасности национального хозяйства, а также модернизацию экономики на основе достижений НТП и придания нового качества производственным отношениям.

Ключевые слова: социально-экономическая система, структурная политика, структура экономики, сектора экономики, национальное хозяйство.

Revika Ch. Theoretical Foundations Mechanism for Implementing the Structural Policy National Economy

In the article systematized theoretical and methodological foundations of structural policy and its practical realization.

Despite numerous scientific papers on the theory of structural policy in Ukraine is a wide field for research, because there are differences in terminology, there is no clear understanding of the object of structural policy analysis carried out by the individual components of the economic structure, divorced from a number of important factors of influence.

Purpose is a scientific justification provisions for synthesis of theoretical principles of structural policy implementation mechanism of the national economy.

The structure of the economy can be considered the four main positions: sectoral, regional and reproductive technology. Sometimes structuring the economy more detail: Structure of production factors, industry structure, economic structure in terms of its major sectors, the structure of internal and external relations, regional structure, the structure of production and consumption.

Structural changes involve changes in the structure of production, changes in the structure of production, development of priority sectors, the goal of which is the cancellation of unprofitable businesses and realigning production, production of competitive products, the creation of new industries and businesses. Economic and political independence of the State oriented economy, acquired freedom and autonomy, placing entirely new demands on the social and economic fabric of society. A structural changes in transition to a market economy become more problematic and difficult, laborious and lengthy process.

The author's interpretation of the structural policy is suggested. The essence of the author's interpretation is that this is a package of measures covering the institutional components and other methods of state influence on the state and balanced development of the real economy sectors in order to improve the economic security of the national household, as well as the modernization of the economy on the basis of the achievements of scientific and technical progress and to give a new quality of relations of production.

Key words: *socio-economic system, structural policy, economy structure, economic sectors, national household.*

УДК 336.7

В. О. Рибінцевдоктор економічних наук, професор
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій**М. В. Хацер**кандидат економічних наук, доцент
Запорізька державна інженерна академія

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

У статті подано визначення терміна “фактор” і наведено схему класифікації факторів впливу на банківську систему України з урахуванням регіонального аспекту та кризових явищ у економіці держави. Охарактеризовано групи факторів впливу на банківську систему України з деталізацією їх складових (місце виникнення, ступінь впливу відносно банківської установи, за строками впливу залежно від специфіки прояву, за структурою відносин у соціально-економічній системі, за безпосередніми причинами виникнення, за передбачуваністю залежно від характеру впливу, за напрямками впливу залежно від його рівня, за головними суб'єктами впливу).

Ключові слова: банк, банківська система, економічна криза, класифікація факторів, фактор.

І. Вступ

Згідно з даними Національного банку України, на 01.01.2013 р. в Україні налічувалося 175 банків, із яких тільки 19 показали від'ємний фінансовий результат (11% від загальної кількості), при цьому з першої групи збитковим не був ні один банк. На 01.01.2014 р. в Україні налічувалося 180 банків (на 5 банків більше, порівняно з результатом попереднього періоду), з яких 20 показали від'ємний фінансовий результат (11% від загальної кількості), при цьому з першої групи два банки зазнали збитків (ПАТ “Промінвестбанк” і ПАТ “ВТБ Банк”). На 01.01.2015 р. в Україні налічувалося 158 банків (на 22 банки менше, порівняно з результатом попереднього періоду), з яких 52 показали від'ємний фінансовий результат (33% від загальної кількості), при цьому з першої групи 10 із 16 банків зазнали збитків на загальну суму 33,5 млрд грн. На 01.10.2015 р. в Україні налічувалося 123 банки (на 35 банків менше, порівняно з результатом на 01.01.2015 р.), із яких 38 показали від'ємний фінансовий результат (31% від загальної кількості), при цьому з першої групи 11 з 13 банків зазнали збитків на загальну суму 51,5 млрд грн, що становило 75% збитків банківської системи України на зазначену дату [3].

Наразі наявна жорстка криза в банківському секторі України. За період дослідження в країні збанкрутувало або було ліквідовано 52 банки, тобто близько 30% від рівня початку 2013 р. За 2014–2015 рр. українська банківська система зазнала суттєвих збитків,

що загалом стосувалося першої групи банків згідно з класифікатором НБУ. Так, за неповні два роки українські банки, що належать до першої групи згідно з класифікатором НБУ, зазнали 85 млрд грн збитків.

Така ситуація є наслідком соціально-економічної кризи в Україні, негативного зовнішнього впливу та суттєвих внутрішніх проблем в українській банківській системі. Вона не була готова до кризи в державі, високих значень інфляції, суттєвої девальвації гривні та зниження кредитоспроможності юридичних осіб і домашніх господарств. Система менеджменту більшості українських банків не була побудована з урахуванням антикризової складової.

За таких умов українські банки зокрема та українська банківська система взагалі повинні суттєво підвищувати ефективність власної фінансової діяльності, що можливо лише за умови швидкого виявлення та реагування на фактори впливу. При цьому необхідно побудувати таку класифікацію факторів впливу, яка буде враховувати регіональний аспект діяльності банків і кризові явища в економіці держави.

Проблематику факторів впливу на банківську систему держави досліджували в своїх наукових працях такі українські та зарубіжні вчені: В. М. Вербенська, А. А. Геворкян, В. В. Коваленко, О. Г. Коренєва, В. В. Лойко, Р. Л. Міллер, Д. В. Панова, І. Г. Петров, П. С. Роуз, М. В. Федик, Г. Г. Фетисов та ін.

Особливої уваги заслуговують:

1. Наукове дослідження М. В. Федик, у якому деталізовано фактори впливу на розвиток банківської інфраструктури в Україні [5].

- Наукове дослідження І. Г. Петрова, у якому виявлено ключові фактори, що впливають на розвиток банківської системи країни [4].
- Наукове дослідження А. А. Геворкян, у якому оцінено фактори впливу на банківську систему країни та окремих банків [1]. Незважаючи на чималі дослідження в галузі визначення та систематизації факторів впливу на банківську систему держави взагалі та України зокрема, вважаємо за необхідне сконцентрувати увагу на подальших дослідженнях у цьому напрямі з урахуванням регіонального аспекту та кризових явищ у економіці та банківському секторі держави.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити й систематизувати фактори впливу на банківську систему

України в умовах кризи в економіці та банківському секторі з урахуванням регіональних аспектів здійснення діяльності українськими банками.

III. Результати

Спочатку дамо визначення терміну “фактор” (лат. *factore* – діяти, виробляти, примножувати). У науковій літературі його трактують як умову, рушійну силу будь-якого процесу, явища; чинник [2, с. 813].

На рис. 1 дамо класифікацію факторів впливу на банківську систему України з урахуванням регіонального аспекту та кризових явищ у економіці держави.

Охарактеризуємо наведені на рис. 1 групи факторів.

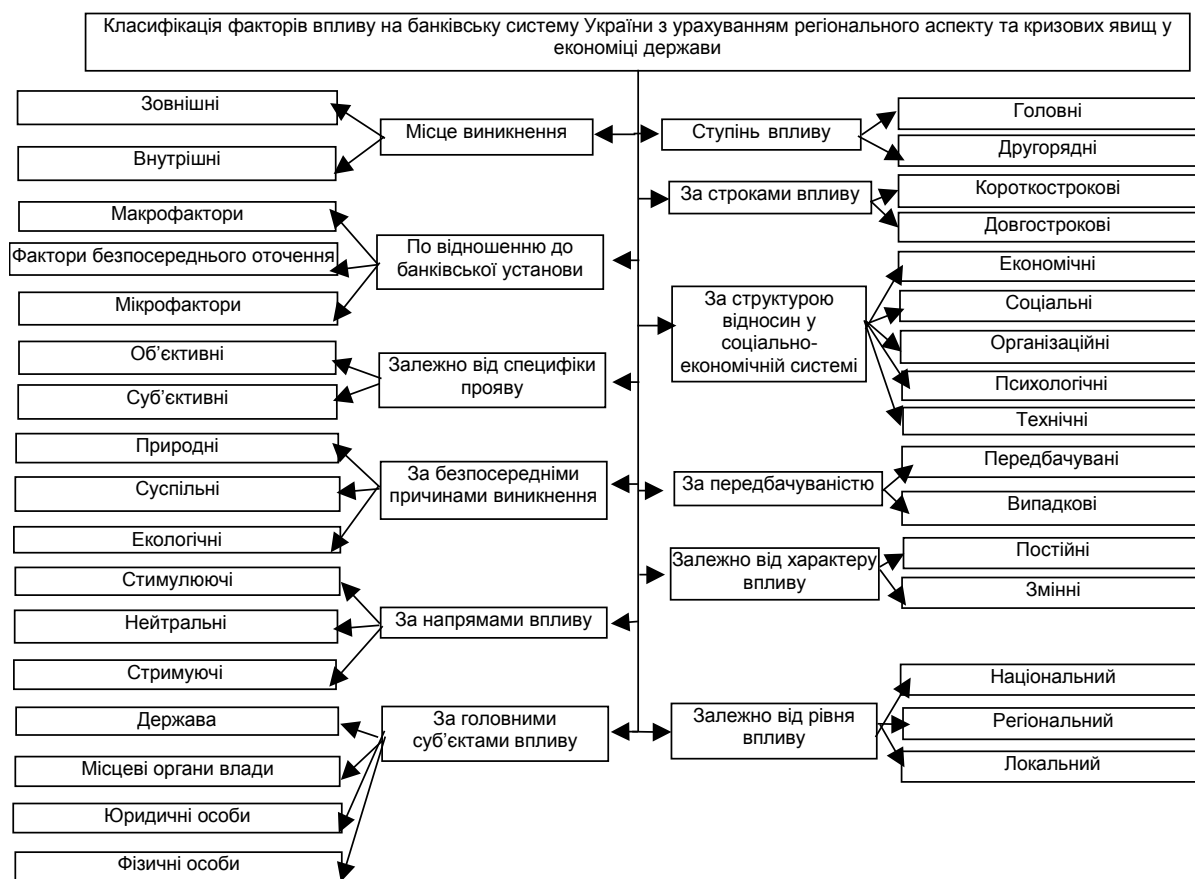


Рис. 1. Класифікація факторів впливу на банківську систему України з урахуванням регіонального аспекту та кризових явищ у економіці держави

Місце виникнення:

- Зовнішні. Це всі умови та фактори, які виникають незалежно від діяльності банків і мають суттєвий вплив на них. Серед зовнішніх факторів можемо виділити: економічні (розвиток економіки, інфляція, рівень доходів домашніх господарств тощо); державно-правові (законодавча та нормативна база, державна політика в банківській сфері, оподаткування тощо); соціальні (фінансово-економічна грамот-

ність населення, рівень освіти, демографія тощо); психологічні (довіра до банків і банківської системи, рівень песимізму в суспільстві, стресостійкість суспільства тощо); технологічні (рівень розвитку інформаційних технологій, підтримка інновацій, підготовка кадрів у державі тощо); екологічні (екологічне законодавство, рівень забруднення навколишнього середовища, рівень захворюваності населення тощо).

2. Внутрішні. Це елементи та фактори, що визначають внутрішній стан, сильні та слабкі сторони і, значною мірою, ефективність діяльності банків. Серед внутрішніх факторів можемо виділити: економічні (динаміка та структура активів, власного капіталу й зобов'язань банків у системі, фінансові результати діяльності банківської системи та окремих банків, ефективність банківської системи та окремих банків тощо); соціальні (рівень оплати праці банківських працівників, умови праці співробітників банківських установ, рівень соціального захисту робітників банківської сфери тощо); психологічні (психологічна стійкість робітників, психологічна підготовка працівників, рівень невпевненості співробітників банківських установ у майбутньому тощо); інфраструктурні (розвиток інфраструктури ринку на національному рівні, розвиток інфраструктури ринку на регіональному рівні, якість елементів інфраструктури банківської сфери тощо).

Ступінь впливу:

1. Головні. Це фактори, які суттєво впливають на розвиток банківської сфери. При цьому, говорячи про них, необхідно виділити національний і регіональний аспекти, оскільки в одних регіонах певні фактори можемо зарахувати до головних, а в інших – до другорядних (наприклад, рівень впливу на банківську систему місцевих органів влади, рівень фінансово-економічної грамотності населення тощо). До головних факторів можемо зарахувати: рівень розвитку економіки, оподаткування, динаміку та структуру активів, власного капіталу й зобов'язань банків у системі тощо.
2. Другорядні. Це фактори, вплив яких необхідно враховувати під час оцінювання розвитку банківської системи, однак при цьому їх вплив є незначним. До другорядних факторів можемо зарахувати: законодавчі та нормативні документи, що не стосуються банківської сфери, більшість екологічних факторів, рівень освіти населення тощо.

Відношення до банківської установи:

1. Макрофактори. Цим факторам властиві досить великі обсяги й масштаби. При цьому, говорячи про них, необхідно виділити національний і регіональний аспекти. Сюди зараховуємо: рівень розвитку економіки, законодавчу й нормативну базу, оподаткування тощо.
2. Фактори безпосереднього оточення. Це зовнішні фактори великого обсягу та масштабу, які безпосередньо впливають на банківську систему взагалі та окремі банки зокрема. При цьому, говорячи про них, необхідно виокремити національний і ре-

гіональний аспекти. Сюди зараховуємо: вплив конкурентів і споживачів, доходи юридичних осіб і домашніх господарств тощо.

3. Мікрофактори. Сюди зараховуємо фактори, що генерує банківська система взагалі та банк зокрема, а саме: рівень підготовки спеціалістів, управління фінансовою діяльністю, управління інвестиційною діяльністю тощо.

Строки впливу:

1. Короткострокові. Ці фактори впливають на банківську систему та окремі банки системи не більше одного календарного року. Сюди зараховуємо: інфляційні процеси в економіці, девальвацію національної валюти, показники системи національних рахунків тощо.
2. Довгострокові. Ці фактори впливають на банківську систему та окремі банки системи більше одного календарного року. Сюди зараховуємо: кризові прояви в економіці, законодавчу та нормативну базу, рівень освіти населення тощо.

Специфіка прояву:

1. Об'єктивні. Пов'язані з циклічними потребами, а також із впливами зовнішнього середовища банківської системи взагалі та окремих банків зокрема. Сюди зараховуємо: кризові прояви в економіці держави, демографічні фактори, оподаткування тощо.
2. Суб'єктивні. Пов'язані з фінансовою діяльністю банківської системи взагалі та окремих банків зокрема. Сюди зараховуємо: рівень підготовки персоналу, ефективність фінансової діяльності, рівень менеджменту тощо.

Структура відносин у соціально-економічній системі (банківській системі, банківській установі):

1. Економічні фактори. Сюди зараховуємо: відносини економічних агентів, втрати конкурентних переваг, банкрутство тощо.
2. Соціальні фактори. Характеризують інтереси різних соціальних груп чи утворень: працівників і роботодавців, профспілок і підприємців, працівників різних професій, персоналу й менеджерів тощо.
3. Організаційні фактори. Стосуються поділу й інтеграції діяльності, розподілу функцій, регламентації діяльності окремих підрозділів, відділення адміністративних одиниць, регіонів, філій.
4. Психологічні фактори. Це фактори, що впливають із психологічного стану людини. Вони виявляються у вигляді стресу, що набуває масового характеру, у виникненні почуття невпевненості, паніки, страху за майбутнє, незадоволеності роботою, правовою захищеністю й соціальним станом. Це фактори, що враховують соціально-психологічний клімат у банків-

ській системі, колективі чи окремій групі банку.

5. Технологічні фактори. Стосуються нових технологічних ідей в умовах яскраво вираженої потреби в нових технологіях (інновації, технології, підготовка персоналу банку до оволодіння новими технологіями та розробками).

Безпосередні причини виникнення:

1. Природні. Вони викликані природними умовами життя й діяльності людини. До таких факторів належать землетруси, урагани, пожежі, кліматичні зміни, повені, погодні умови тощо. Усе це не може не впливати на діяльність банківської системи та банків. При цьому необхідно виділити національний і регіональний рівні впливу цих факторів.
2. Суспільні. Ці фактори зумовлені відносинами в суспільстві. До таких факторів належать: розвиток економіки, безробіття, культурний рівень населення тощо. При цьому необхідно виділити національний і регіональний рівні впливу цих факторів.
3. Екологічні. Це фактори, що виникають при зміні природних умов, викликаних діяльністю людини: виснаження ресурсів, забруднення навколишнього середовища, виникнення небезпечних технологій тощо. При цьому необхідно виділити національний і регіональний рівні впливу цих факторів, оскільки екологічний рівень досить суттєво відрізняється в різних регіонах України.

Передбачуваність:

1. Передбачуваними (закономірними). Їх можуть прогнозувати, і викликають їх об'єктивні причини. Головним завданням менеджменту банківських установ є побудова такої системи управління, яка дасть можливість зробити максимальну кількість факторів впливу передбачуваними.
2. Несподіваними (випадковими). Часто бувають результатом грубих помилок в управлінні, певних природних явищ чи економічної залежності, що сприяє розширенню й поширенню локальних факторів.

Напрями впливу:

1. Стимулюючі. Ці фактори збільшують ефективність банківської системи країни або окремих банків. До них зараховуємо: зростання доходів юридичних осіб і домашніх господарств, наявність дешевих інвестиційних ресурсів у фінансовій системі держави, зменшення податкового навантаження на банки тощо. Відмічаємо динамічні зміни в кількості та силі впливу цих факторів на банківську систему країни або окремі банки.
2. Нейтральні. Ці фактори не змінюють ефективність банківської системи країни

або окремих банків. До них зараховуємо: більшість екологічних факторів, певні сфери законодавства, розвиток профспілкового руху тощо.

3. Стримуючі. Ці фактори зменшують ефективність банківської системи країни або окремих банків. До них зараховуємо: фактори економічної кризи в державі, негативні демографічні зміни, інфляційні процеси тощо. Відмічаємо динамічні зміни в кількості та силі впливу цих факторів на банківську систему країни або окремі банки.

Характер впливу:

1. Постійні. Мають постійний (визначений) вплив на банківську систему країни або на окремі банки. Цей вплив може бути позитивним, нейтральним або негативним (див. попередню ознаку класифікації факторів).
2. Змінні (циклічні, кризові). Мають змінний вплив на банківську систему країни або на окремі банки. В умовах кризи в розвитку країни ці фактори впливають негативно, в умовах зростання національної економіки вони впливають позитивно. При цьому необхідно виділити національний і регіональний рівні впливу цих факторів, оскільки при рості національної економіки в певних регіонах можна спостерігати економічну кризу, й навпаки.

Рівень впливу:

1. Національний. Ці фактори є загальнонаціональними. Сюди зараховуємо: економічні, політичні, соціальні, психологічні, екологічні, природні групи факторів.
2. Регіональний. Ці фактори є регіональними. Сюди зараховуємо наведені вище групи факторів, а також територіальні.
3. Локальний. Ці фактори належать або до банківської системи країни, або до окремих банків.

Головні суб'єкти впливу:

1. Держава. До цієї групи факторів належать ті фактори впливу на банківську систему країни або на окремі банки, що генерують державні органи влади. Сюди зараховуємо: законодавчу та нормативну базу, політику центрального банку, оподаткування тощо.
2. Місцеві органи влади. До цієї групи факторів зараховуємо ті фактори впливу на банківську систему країни або на окремі банки, що генерують місцеві органи влади. Сюди зараховуємо: нормативну базу, оподаткування, рівень адміністративного впливу тощо.
3. Юридичні особи. До цієї групи факторів зараховуємо ті фактори впливу на банківську систему країни або на окремі банки, що генерують юридичні особи – контрагенти. Сюди зараховуємо: рівень конкуренції й доходів, якість управління тощо.

4. Фізичні особи (домашні господарства). До цієї групи факторів зараховуємо ті фактори впливу на банківську систему країни або на окремі банки, що генерують фізичні особи (домашні господарства) – контрагенти. Сюди зараховуємо: рівень доходів, освіти, культурний рівень тощо.

IV. Висновки

Отже, проведене дослідження дало змогу виявити та охарактеризувати групи факторів впливу на банківську систему України з урахуванням регіонального аспекту та кризових явищ у економіці держави. Воно потребує доповнення в контексті розробки методики оцінювання факторів впливу на окремих банків із акцентом на оптимізацію територіальної структури такого банку.

Список використаної літератури

1. Геворкян А. А. Анализ и оценка факторов, влияющих на банковскую систему [Электронный ресурс] / А. А. Геворкян. – Режим доступа: <http://www.http://uecs.ru>.
2. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов. – Москва : Азбуковник, 1999. – 944 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Петров И. Г. Факторы, влияющие на развитие банковской системы [Электронный ресурс] / И. Г. Петров. – Режим доступа: <http://www.bankmib.ru>.
5. Федик М. В. Чинники впливу на розвиток вітчизняної банківської інфраструктури [Електронний ресурс] / М. В. Федик. – Режим доступа: <http://www.dspace.uabs.edu.ua>.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2015.

Рыбинцев В. А., Хацер М. В. Факторы влияния на банковскую систему Украины в современных условиях развития экономики государства

В статье дано определение термина “фактор” и приведена схема классификации факторов влияния на банковскую систему Украины с учетом регионального аспекта и кризисных явлений в экономике государства. Охарактеризованы группы факторов влияния на банковскую систему Украины с детализацией их составляющих (место возникновения, степень влияния по отношению к банковскому учреждению, по срокам влияния в зависимости от специфики проявления, по структуре отношений в социально-экономической системе, по непосредственным причинам возникновения, по возможности предвидения в зависимости от характера влияния, по направлениям влияния в зависимости от уровня влияния, по главным субъектам влияния).

Ключевые слова: банк, банковская система, экономический кризис, классификация факторов, фактор.

Rybintsev V., Khatser M. Factors of Influence on Ukrainian Banking System in Modern Terms of State Economy Development

It is proved that domestic banks in particular and Ukrainian banking system in general must substantially increase the efficiency of own financial activity in terms of economic crisis development. It is possible only subject to quick detection and reaction on the impact factors. At the same time, it is necessary to build such a classification of impact factors that will include regional aspect of banks activities and crisis events in state economy.

Both the term “factor” and the scheme of classification of impact factors on Ukrainian banking system taking into account regional aspect and crisis events in state economy are provided and explained.

The impact factors groups on Ukrainian banking system are characterized by detailed information of their parts: a place of origin (foreign and domestic), the degree of impact (main and secondary); banking establishments (macro-factors, factors of direct surrounding, micro-factors); the terms of impact (long- and short-term); depending on the character of manifestation (objective and subjective); in accordance with the structure of relations in social and economic system (economic, social, organizational, psychological, technical); direct causes of emergence (natural, social and ecological); to the extent possible of foreseeing (foreseeable and casual), depending on the impact character (permanent, variables); main impact subjects (a state, local bodies, legal entity, private person); directions of influence (stimulating, neutral, constraint); impact level (national, regional and local).

Key words: bank, banking system, economic crisis, factors classification, factor.

УДК 339.9

Ю. Р. Футало

аспірант
Мукачівський державний університет

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто інтеграційний економічний процес у світовому економічному просторі; досліджено його вплив на створення валового внутрішнього продукту в Україні та її регіонах. Із цією метою проаналізовано динаміку зовнішньої торгівлі, а саме експортно-імпортних операцій, їх динамічні процеси, які беруть участь у перерозподілі сфер впливу провідних "гравців" сучасного багатополярного світу. Запропоновано ринковій економіці здійснювати постійний пошук нових ніш на зовнішніх ринках, освоювати їх перспективні сегменти та опрацюювати пріоритетні вектори зовнішньоекономічного інвестиційного партнерства: це стосується як зовнішньої торгівлі, так і внутрішнього ринку країни.

На підставі аналізу динаміки експортно-імпортних операцій обґрунтовано пропозиції щодо активного опрацювання Україною наявних можливостей зовнішньоторговельних відносин.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, ефективність.

І. Вступ

Громадське протистояння та зміна влади внаслідок суспільно-політичних протестів, крім очікуваних зрушень, призвели до низки економічних проблем, які потребують якнайшвидшого вирішення. Стосується це й сфери зовнішньоторговельних відносин України з її головними партнерами, оскільки впродовж 2013–2015 рр. спостерігаємо вагоме зниження обсягів експорту з усіма негативними для економіки країни наслідками, що може стати передумовою як втрати відповідних зовнішніх ринків, так і виникнення нових проблемних питань соціально-економічного характеру в Україні.

Міжнародна економічна інтеграція в світі стає все більш розповсюдженою. Вона відбувається на різних рівнях – від узгодженої чи спільної діяльності окремих підприємств до скоординованого функціонування економік різних країн. Сучасний розвиток виробництва товарів часто зумовлює те, що окрема країна може спеціалізуватися на випуску окремого товару. Особливо це притаманно розвинутих країнам. Сьогодні країни, що розвиваються, усвідомлюють те, що міжнародна економічна інтеграція може бути взаємовигідною. Проте наукові дослідження в цьому напрямі лише починають розвиватися. Тому зазначена тема має високий рівень наукової актуальності та практичної цінності.

Дослідженню цієї проблеми присвячено праці таких українських учених: В. Будкіна, І. Бураковського, В. Вергуна, Ю. Козака, В. Новицького, Т. Циганкової, І. Школи. Зазначена проблематика цікавить і таких зарубіжних

дослідників: М. Портера, Г. фон Хаберлєра, В. Леонтьєва та ін. Вони обґрунтували засади ефективної зовнішньоекономічної діяльності, визначені чинники позитивного й негативного впливу на рівень конкуретоспроможності національних суб'єктів зовнішньоекономічних відносин на зовнішніх ринках, форми та методи освоєння нових сегментів.

Високий рівень експортоорієнтованості та експортозалежності ВВП України, а також дефіцит власних фінансово-кредитних ресурсів для реалізації інвестиційних проектів у життєво важливих сферах економіки суттєво актуалізують необхідність наявності всіх складових зовнішньоекономічної діяльності країни. Основною проблемою, яка є не вирішеною у сфері міжнародної економічної взаємодії України, є узгодження інтересів її економіки з країнами, що розвиваються. Дійсно, для торгівлі з розвинутими країнами потрібен експорт у досить великих обсягах. Але продукція України поки що не може мати міцних позицій на світовому ринку, особливо у сфері високих технологій. Разом з тим на внутрішньому ринку країн, що розвиваються, продукція підприємств України та досвід у сфері сервісної підтримки продукції є ще досить конкуретоспроможними. Оскільки система зовнішньоекономічних зв'язків України ґрунтується на принципах ринкової економіки, вона залежна від геополітичних і геоекономічних процесів у світовому господарстві. При цьому динамічні процеси в перерозподілі сфер впливу провідних "гравців" сучасного багатополярного світу змушують Україну здійснювати постійний пошук нових ніш на зовнішніх ринках, освоювати їх перспективні сегменти та опрацюювати актуальні векто-

ри зовнішньоекономічного інвестиційного партнерства. Стосується це як зовнішньої торгівлі, так і внутрішнього ринку країни.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналітичне оцінювання динаміки ефективності зовнішньої торгівлі України впродовж останніх років за різними векторами в системі світового господарства і виділення на цій основі нових перспективних векторів розвитку зовнішньої торгівлі.

III. Результати

Упродовж 2013–2014 рр. українська економіка зіткнулася з анексією територій, якої не було раніше в національному господарстві країни (Автономна Республіка Крим, Луганська та Донецька області). Також на ситуацію в країні вплинули падіння курсу гривні на 60% і більше, загострення торговельно-економічних відносин із державам СНД і, насамперед, Російською Федерацією, яка всі 24 роки української незалежності була головним торговельним партнером нашої країни. За п'ять років частка Росії у вітчизняному експорті товарів коливалася в межах 21,4% до 20%, у імпорті товарів – від 29,1% до 36,5%, у зовнішньоторговельному обороті – від 25,5% до 32,4%. Такі потенційні втрати повинні бути компенсовані нарощенням активності в інших сегментах і нових векторах зовнішньої торгівлі.

ВВП України залежав від експорту. Якщо в 2012 р. за рахунок експорту формувалося 39% ВВП, то в 2013 р – 34,8% [1; 2]. Це свідчить про важливість збереження здобутих зовнішніх ринків і обсягів експорту продукції та послуг як для економіки, так і для соціальної сфери України.

Об'єктивно оцінити ситуацію щодо освоєння відповідних напрямів зовнішньої торгівлі в географічному сегменті можливо на підставі порівняння даних відповідних векторів зовнішньої торгівлі України. Найбільш узагальнено про рівень ефективності експортних операцій свідчать, насамперед, такі показники, як:

- 1) зовнішньоторговельне сальдо та його відношення до обсягу зовнішньоторговельного обороту країни;
- 2) коефіцієнт покриття імпорту експортом;
- 3) сума імпорту в дол. США на 1 дол. експорту (можливе також визначення цього показника в євро).

Необхідно виробити комплекс економічних і організаційних заходів щодо виправлення ситуації та нарощення обсягів експорту на традиційних зовнішніх ринках. При цьому варто пам'ятати, що первинними факторами в збільшенні експорту на традиційних зовнішніх ринках є виробництво, його обсяги, асортимент, якість продукції та її належний рівень конкурентоспроможності. Вторинними факторами збільшення обсягів експорту вважаємо комплекс організаційно-економічних заходів щодо підтримки вітчизня-

ного експорту та застосування інструментарію економічної дипломатії з урахуванням певних переваг для зовнішньої торгівлі України на ринках Азії та Африки.

Аналіз статистичних даних щодо торговельно-економічних відносин України з її партнерами свідчить, що значний потенціал для нарощення торговельно-економічного співробітництва є в країнах Арабського світу на Близькому Сході. Так, якщо в 2013 р. у загальних обсягах українського експорту на країни СНД припадало 34,8%, країни Європи – 26,9%, країни Америки – 3,4%, то на країни Близького Сходу – 12,5% [4]. При цьому позитивне сальдо торгівлі з країнами Близького Сходу становило 85,7% від суми товарообігу.

Разом з тим при визначенні можливостей для розширення експортної експансії України на ринку країн Близького Сходу доцільно, на наш погляд, взяти до уваги географічну структуру імпорту до Арабського світу, оскільки такі дані вказують на міжрегіональні торговельно-економічні зв'язки зазначених країн. Серед країн Близького Сходу більшу зацікавленість у імпорті з країн з розвинутою економікою демонструють Алжир, Ліван, Мавританія, Марокко та Туніс, причому найбільш привабливим для них є надходження товарів із країн Європи, у тому числі з Європейського Союзу. Так, у 2013 р. імпорт ЄС становив 52,3% від загальних його обсягів у Алжирі, 61% у Тунісі, 47,4% у Марокко. Частка товарів, імпортованих із США та Канади в країни Арабського світу, не перевищує 13,4%. Однак більшість країн Близького Сходу віддають перевагу імпорту з країн, що розвиваються, особливо зі Східної, Південної, Південно-Східної та Західної Азії.

Зниження частки імпорту в одних сегментах зовнішньоторговельних відносин неминуче означає його зростання в інших. Це дає підстави казати про виникнення нових потенційних шансів для українського експорту на ринках країн Близького Сходу, які потребують ретельного опрацювання Міністерством економічного розвитку та торгівлі України й українським бізнесом із застосуванням повного спектра інструментів економічної дипломатії.

Наразі в структурі товарів, які становлять інтерес для українських партнерів із Близького Сходу, переважно сировинні та сільськогосподарські товари. Насамперед, це чорні метали, зернові культури, а також насіння та плоди олійних рослин і жири рослинного й тваринного походження. Серед товарів, які Україна могла б запропонувати додатково, – продукція тваринництва (поки що Україна реалізовує недостатньо через специфіку споживчого попиту на таку продукцію в країнах цього регіону, зумовлену місцевою релігією – ісламом), вироби з чорних і

кольорових металів, продукція машинобудування, особливо авіабудування.

Одним із реальних практичних кроків до ефективного освоєння українською стороною ринків країн Близького Сходу вважають підписання Україною з відповідними державами регіону двосторонніх угод про створення зон вільної торгівлі.

У товарному асортименті, який може бути успішно експортований нашою країною до низки країн Близького Сходу, є такі позиції: металоріжучі станки, ковальсько-пресове обладнання, дизель-генератори, бурові станки, доменне й сталеплавильне обладнання, автомобільні крани.

У торгівлі України з країнами Близького Сходу, на наш погляд, можна відкрити новий товарний напрям: оскільки в низці країн Арабського світу постає питання забезпечення питною водою, і більшість програм щодо її забезпечення є державними, вважаємо доцільним опрацювати питання поставки цієї життєво важливої речовини з України. Її наявні природні ресурси дають змогу успішно реалізовувати такі довгострокові торгові проекти.

У інвестиційному співробітництві українського бізнесу з представниками країн Близького Сходу, яке обов'язково супроводжує ефективну зовнішню торгівлю, перспективними є такі напрями:

– участь українських компаній у реалізації масштабних інфраструктурних проектах – будівництві залізниць і автошляхів, ліній електропередач, нафто- й газопроводів;

– участь у освоєнні родовищ нафти та інших мінеальних ресурсів у Арабському світі;
– розвиток військово-технічного співробітництва із зацікавленими країнами Близького Сходу.

IV. Висновки

Отже, розглядаючи Близькосхідний вектор розвитку торговельно-економічного співробітництва України, не можна ігнорувати той момент, що зволікання в пошуку нових форм і методів співробітництва може призвести до того, що найбільш перспективні ніші на ринках Близького Сходу займуть інші країни.

Тому одним із реальних практичних кроків щодо ефективного освоєння українською стороною ринків країн Близького Сходу може стати підписання Україною з відповідними державами регіону двосторонніх Угод про створення зон вільної торгівлі.

Список використаної літератури

1. World Statistics Pocketbook 2013 Edition. – New York, 2013. – 251 p.
2. Таблиця основних показників економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/.
3. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. UNCTAD Hadbook of Statistics 2013. – New York ; Geneva, 2013. – P. 70–81.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2015.

Футало Ю. Р. Внешнеторговые отношения Украины на современном этапе развития

В статье рассмотрен интеграционный экономический процесс в мировом экономическом пространстве; исследовано его влияние на создание валового внутреннего продукта в Украине и ее регионах. С этой целью проанализирована динамика внешней торговли, а именно экспортно-импортных операций; их динамические процессы, которые участвуют в перераспределении сфер влияния ведущих "игроков" современного многополярного мира. Предложено рыночной экономике осуществлять постоянный поиск новых ниш на внешних рынках, осваивать их перспективные сегменты и обрабатывать приоритетные векторы внешнеэкономического инвестиционного партнерства: это касается как внешней торговли, так и внутреннего рынка страны.

На основании анализа динамики экспортно-импортных операций обоснованы предложения по активной обработке Украиной имеющихся возможностей внешнеторговых отношений.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, внешняя торговля, экспорт, импорт, эффективность.

Futalo Y. Foreign Trade Relations of Ukraine at the Present Stage of Development

In the article the integration economic process in the world economic space is considered; its influence on the creation of gross domestic product in Ukraine and its regions is studied. For this purpose the dynamics of foreign trade is analyzed, namely export-import operations; their dynamic processes that participate in the redistribution of spheres of influence of the leading players in the modern multipolar world. For market economy is proposed to carry out continuous search for new niches in foreign markets; develop its promising segments and process priority vectors of foreign economic investment partnership: this applies to both foreign trade and domestic market of country.

Based on the analysis of dynamics of export and import operations the proposals for active processing in Ukraine available opportunities of foreign trade relations are justified.

Key words: foreign economic activities, foreign trade, export, import, efficiency.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 336.1

О. В. Нагорна

кандидат економічних наук, доцент
Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана

В. В. Томарева-Патлахова

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто сутність комунального господарства, розкрито специфіку організації фінансових відносин у галузі, виходячи з особливостей реалізації комунальних послуг. Розглянуто фінансову діяльність підприємств комунального господарства як складову місцевих фінансів, а також визначено її особливості.

Ключові слова: фінансова діяльність, комунальне господарство, комунальні послуги, фінансові відносини.

I. Вступ

Комунальне господарство – одна з найбільших галузей господарського комплексу держави, діяльність якої забезпечує населення, підприємства та організації необхідними комунальними послугами й істотно впливає на розвиток економіки країни. Саме тому пріоритетним напрямом соціально-економічних перетворень в Україні має бути реформування та розвиток комунального господарства в умовах обмежених фінансових ресурсів. Загалом комунальне господарство займає особливе місце в структурі житлово-комунального комплексу, який є невід'ємною складовою економіки будь-якої країни.

Проблеми, пов'язані з розвитком фінансових відносин у галузі комунального господарства, знайшли своє відображення в працях М. І. Диби, З. В. Герасимчука, Н. О. Гури, М. В. Глух, М. М. Забаштанського, І. В. Запатріної, Т. М. Качали, В. О. Онищенко, Г. І. Онищука, К. В. Павлюк, Н. В. Хвищун, Л. П. Шаповал, а також зарубіжних дослідників: Ф. Г. Таги-Заде, Є. А. Каменєва, Л. Н. Марголіної, О. А. Морозова, Л. Н. Чернишова. Разом з тим низка питань цієї наукової проблеми ще недостатньо розкриті, подальшого дослідження потребують особливості фінансової діяльності підприємств комунального господарства.

II. Постановка завдання

Метою статті є теоретичне обґрунтування особливостей фінансової діяльності підприємств комунального господарства.

III. Результати

Важливою складовою економіки України є комунальне господарство, яке створює необхідні умови для життєзабезпечення населення та суб'єктів господарювання.

У цьому контексті варто зазначити, що комунальне господарство – це особлива галузь матеріального виробництва, яка включає сукупність підприємств, що забезпечують споживачів комплексом комунальних послуг, спрямованих на задоволення їхніх потреб на території певного населеного пункту та результати діяльності якої значною мірою визначають соціально-економічний розвиток країни [1].

Дослідження економіки комунального господарства передбачає вивчення специфічних особливостей фінансової діяльності підприємств галузі. Від організації фінансової діяльності підприємств залежить певною мірою своєчасність і повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою й іншими суб'єктами господарювання.

Загалом підприємства комунального господарства протягом свого технологічного циклу виробляють продукцію (послуги), яка в процесі свого виробництва не переходить, як у промислових підприємствах, з одного

виробничого циклу до іншого, а споживається саме під час їх виробництва у вигляді комунальних послуг. Останні є товаром підприємств цієї сфери й важливим фактором розвитку матеріального виробництва й відтворення робочої сили.

Таким чином, відзначимо надзвичайну роль комунальних послуг як результату діяльності підприємств комунального господарства. Стабільне функціонування підприємств комунального господарства потребує належного ресурсного забезпечення, а комунальні послуги виконують роль "фундаменту" діяльності підприємств комунального господарства, вони є основою організації комунального комплексу в цілому.

Так, специфіка реалізації комунальних послуг впливає на організацію фінансових відносин у галузі, зокрема на такі їх види:

- відносини підприємств комунального господарства з бюджетною системою у зв'язку зі здійсненням обов'язкових платежів: податків, зборів, штрафів; бюджетного фінансування у вигляді асигнувань і соціальних трансфертів, фінансування інвестиційних проектів, а також з приводу встановлення граничного рівня тарифів, цільових програм і проектів;
- відносини підприємств комунального господарства з підприємствами-постачальниками, пов'язані з купівлею сировини, матеріалів, палива;
- відносини виробників і споживачів із приводу надання комунальних послуг;
- відносини підприємств комунального господарства зі страховими компаніями в разі страхової події;
- відносини між підприємствами комунального господарства й засновниками, пов'язані з управлінням підприємством і розподілом прибутку;
- відносини між підприємствами комунального господарства та працівниками цих підприємств із приводу формування та використання фонду заробітної плати, соціального пакета, а також різних виробничих відносин, які виникають унаслідок виробничої діяльності;
- відносини підприємств із фінансово-кредитними установами внаслідок отримання та погашення кредитів тощо;
- відносини підприємств із місцевими органами влади в межах внутрішньоструктурного перерозподілу грошових коштів.

Отже, кожне підприємство комунального господарства функціонує в певному просторі, характер і специфіку якого визначає ефективність наданих комунальних послуг, які або сприяють успішному функціонуванню, або посилюють кризові явища.

У організаційній і управлінській роботі підприємств комунального господарства чільне місце займає фінансова діяльність,

яку проводять з метою якісного обслуговування замовників і населення відповідними комунальними послугами, і яка служить для фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності. Саме від матеріально-фінансової бази цих підприємств залежить обсяг другого кошику доходів місцевих бюджетів.

Підприємства комунального господарства беруть участь у формуванні державних бюджетних і позабюджетних фондів, а частину своїх доходів відраховують до місцевих бюджетів. Місцеві органи влади, у свою чергу, можуть надавати пільги підприємствам комунального господарства або повністю звільняти їх від оподаткування в тій частині, у якій ці податки зараховують до відповідних місцевих бюджетів. Водночас більшість підприємств є отримувачами бюджетних асигнувань, оскільки існуюча схема сплати комунальних послуг населення не дає змоги покрити всі витрати підприємств.

Варто наголосити на тому, що, згідно з чинним законодавством, у разі формування та встановлення фіксованих цін на послуги, які не покривають витрат підприємств комунального господарства, органи місцевого самоврядування зобов'язані надати їм дотації. З погляду органів місцевого самоврядування підприємства комунального господарства можна поділити на дві групи: повністю й частково дотаційні. Прикладом повністю дотаційних є підприємства, що здійснюють озеленення населених пунктів, до частково дотаційних можна зарахувати підприємства, пов'язані з водопостачанням, водовідведенням і теплопостачанням.

Бюджетні кошти також спрямовують на будівництво нових і реконструкцію старих об'єктів комунальної інфраструктури.

Зазначимо, що тарифи на послуги для більшості підприємств комунального господарства встановлює держава, і вони не відображають необхідних витрат на виробництво, не залежать від попиту й пропозиції на відповідні види послуг і є значною мірою інструментом соціальної політики держави. У разі регулювання державою тарифів (це більшою мірою стосується природних монополій) формування грошових фондів відбувається не в повному обсязі, що може призвести до збитковості підприємства.

Отже, фінансова діяльність підприємств комунального господарства – складова місцевих фінансів, що відображає економічні відносини, пов'язані з розподілом і перерозподілом вартості ВВП (валового внутрішнього продукту) через формування та ефективне використання централізованих і децентралізованих фондів. Насамперед, до фінансів підприємств комунального господарства належать грошові відносини, що відповідають економічним ознакам фінансів,

і конкретні форми їх прояву, які відображають організаційні, економічні та інші особливості галузі та їх види. Наразі фінанси комунального господарства функціонують на основі законодавчих норм, які регламентують діяльність усіх господарських структур у економіці.

Зауважимо, що загальним показником розвитку підприємств комунального господарства вважають загальний обсяг використання інвестицій за певний проміжок часу. Але кожен з його елементів має галузеві критерії діяльності. У водопровідно-каналізаційного господарства – це норма подання води на кінець періоду на одну людину на добу, збільшення потужності очисних споруд, збільшення кількості якісних водопроводів і мереж, норми відведення комунальних стоків, збільшення пропускної потужності каналізації, очищення стічних вод тощо. Основним показником діяльності теплового господарства є норма витрат тепла на одного мешканця за рік; потужність теплогерел на кінець періоду; частка районних котельень у загальній потужності джерел тепла; приріст потужностей котельень; приріст теплових мереж від районних і магістральних ТЕЦ тощо [2, с. 15].

Зокрема, для коригування діяльності та розвитку комунального господарства органи місцевого самоврядування здійснюють мо-

ніторинг функціонування підприємств комунального господарства за допомогою системи індикаторів, до яких належать показники обсягу й структури наданих послуг у натуральному й вартісному вираженні; індикатори використання ресурсів у процесі обслуговування; собівартість і рентабельність послуг; індикатори якості; показники оцінювання фінансового стану. Крім того, ці показники доповнює сукупність спеціальних індикаторів, які враховують техніко-економічні особливості окремих підгалузей комунального господарства.

Не менш суттєвою особливістю фінансової діяльності підприємств комунального господарства є те, що в межах фінансів окремих суб'єктів господарювання виявляється їх приналежність до фінансів різних галузей і видів діяльності (водопостачання, водовідведення, комунальної енергетики тощо). Саме комплексний галузевий характер цих підприємств і виявляє специфіку фінансів уже на рівні окремих складових комунального господарства.

Таким чином, як впливає з дослідження, підприємства комунального господарства мають комплексний міжгалузевий характер, вони тісно пов'язані з промисловістю та іншими галузями, що наочно демонструє рис. 1.

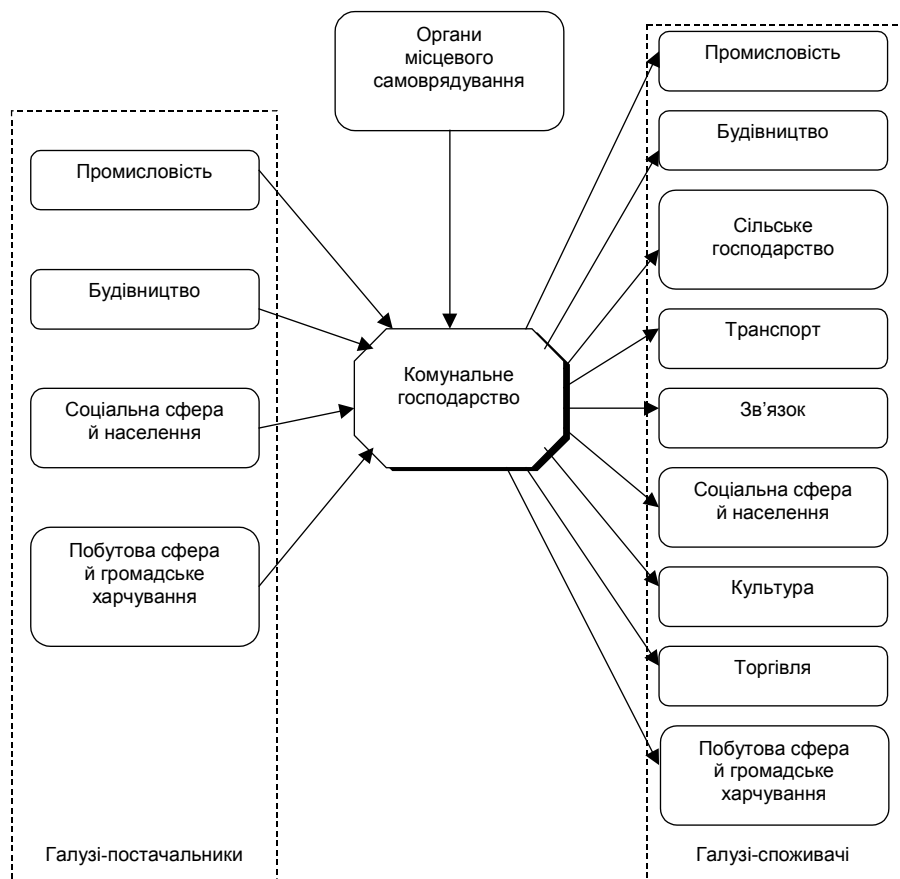


Рис. 1. Зв'язок підприємств комунального господарства з іншими сферами економіки

IV. Висновки

Отже, фінансова діяльність підприємств комунального господарства визначає систему грошових відносин, які виникають у зв'язку з формуванням і використанням фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективного функціонування відтворювального процесу й соціальної сфери.

Список використаної літератури:

1. Нагорна О. В. Фінансове забезпечення підприємств комунального господарства: дис. канд. екон. наук / О. В. Нагорна. – Київ, 2013. – 198 с.
2. Мельник І. Г. Реформування житлово-комунального господарства та регулю-

вання цін і тарифів на житлово-комунальні послуги населенню: дис. канд. екон. наук / І. Г. Мельник. – Дніпропетровськ, 2005. – 233 с.

3. Гура Н. О. Облік у житлово-комунальному господарстві: теорія і практика / Н. О. Гура. – Київ: Знання, 2006. – 351 с.
4. Бубенко П. Т. Амортизація і відтворення основних фондів житлово-комунальних підприємств: монографія / П. Т. Бубенко, В. І. Тітяєв, О. В. Димченко, О. М. Таряник, І. А. Чистякова, О. В. Шкурко; за заг. ред. П. Т. Бубенка. – Харків: ХНАМГ, 2010. – 257 с.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2015.

Нагорная О. В., Томарева-Патлахова В. В. Особенности финансовой деятельности предприятий коммунального хозяйства

В статье рассмотрено сущность коммунального хозяйства, раскрыто специфику организации финансовых отношений в области исходя из особенностей реализации коммунальных услуг. Рассмотрена финансовая деятельность предприятий коммунального хозяйства как составная часть местных финансов, а также определены ее особенности.

Ключевые слова: финансовая деятельность, коммунальное хозяйство, коммунальные услуги, финансовые отношения.

Nahorna O., Tomareva-Patlahova V. The Features of Financial Activity of the Communal Enterprises

The essence of the communal sector is considered in the article and the priority of reforming the industry is justified in modern conditions. The author defined dependence timeliness and completeness of financial security industrial and economic activities and development of the company from financial relations. The specific organization of financial relations in the field based on the details of the public services. The main types of financial relations, in particular, with the budgetary system, with enterprises-suppliers, with customers, with insurance companies, the financial and credit institutions, with the founders, with the staff, with local authorities.

The part of communal enterprises in shaping state budget and off-budget funds is said and allocations of its revenue in local budgets.

The influence of local authorities on the activities of communal enterprises in terms of tariff, support and taxation.

We consider the financial activities of communal enterprises as part of local finances, reflecting the economic relations connected with the distribution and redistribution of GDP (gross domestic product) through the development and effective use of centralized and decentralized funds. The composition of finance utility industry and legislative basis of their functioning.

The general index of communal enterprises as the total amount of investment used for a certain period of time. Each industry has its elements of the criteria. A control operation of public utilities by the local government through a system of indicators, which are: indicators of volume and structure in physical and monetary terms; indicators of resource use in the service; cost and profitability of services; quality indicators; indicators for assessing the financial condition. This system of indicators supplemented by special indicators, taking into account technical and economic characteristics of individual industries utilities.

Indicated that a significant feature of the financial activities of communal enterprises is that within certain finance entities manifested their belonging to different sectors of finance, various activities.

Key words: financial activity, communal economy, communal services, financial relations.

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 65.012.34

В. Д. Попова

кандидат економічних наук
Класичний приватний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПОЕТАПНОГО ПІДХОДУ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ У ВИРОБНИЦТВІ

У статті розглянуто зміст і досліджено особливості поетапного підходу до вирішення проблем управління матеріальними потоками у виробництві. Висвітлено чинники негативно-го впливу на ефективність систем логістичного управління на сучасних підприємствах. Запропоновано під час пошуків шляхів вирішення проблем, що виникають у системі управління матеріальними потоками, використовувати метод аналітичного визначення ієрархії цілей.

Ключові слова: матеріальні потоки, система управління, прийняття рішень, оптимальне рішення, альтернатива.

I. Вступ

Поняття матеріального потоку є ключовим у сучасній логістиці. Управління матеріальними потоками розуміють як процес цілеспрямованого впливу на певні організаційні структури й виробничий персонал, зайнятий просуванням сировини, готової продукції та пов'язаної з цим інформації від виробника до споживача продукції. Тому на перший план висувається проблема створення ефективної системи управління матеріальними потоками, яка є окремою сферою управлінської діяльності з притаманними їй специфічними функціями.

Сучасні системи управління матеріальними потоками характеризують високою динамічністю, пов'язаною з потребами ринку, які постійно змінюються, орієнтацією виробництва товарів і послуг на індивідуальні вимоги замовників і клієнтів, безперервним удосконаленням технічних можливостей, сильною конкуренцією тощо. При всій різноманітності видів і функцій цих систем об'єктивно існує необхідність визначення єдиних методичних принципів формування послідовності основних етапів вирішення управлінських проблем.

Особливої актуальності такий підхід набуває у зв'язку з економічною ситуацією в Україні, коли складаються ринкові відносини, які потребують серйозного перегляду принципів і механізмів управління на рівні кожного підприємства. У цих умовах відносно невисока ефективність систем управління практично всіх українських підприємств ще більше погіршується через цілу низку

негативних чинників, серед яких виділимо такі:

1. Відсутність зацікавленості працівників у кінцевому результаті, оскільки критерії оцінювання їхньої діяльності відірвані від результативності роботи системи управління матеріальними потоками в цілому.
2. Недостатність інформаційного забезпечення повноти аналізу даних, що впливають на прийняття рішення.
3. Ускладненість обміну інформацією між різними підрозділами, що зумовлює збільшення термінів ухвалення управлінських рішень.
4. Спотворення й втрати інформації під час її передачі між функціональними підрозділами підприємства.

II. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування та визначення рекомендацій щодо вибору шляхів своєчасного розпізнавання й вирішення проблемних ситуацій, які б забезпечували прийняття управлінських рішень, що сприятимуть зменшенню впливу негативних чинників на стан системи управління матеріальними потоками.

III. Результати

Вирішення проблемної ситуації в системі управління матеріальними потоками завжди є наслідком реалізації того чи іншого багатокрокового процесу, що складається з послідовності певних пов'язаних етапів. Опіраючись на праці вчених [1; 2; 6; 7] і власні дослідження, визначимо послідовність етапів прийняття рішень, які можуть базуватися

на різних алгоритмах розвитку й відрізнитися в деталях:

1. Встановлення принципової можливості вирішення проблеми.
2. Формулювання мети прийняття рішення.
3. Формулювання завдань, які треба вирішити для досягнення поставленої мети.
4. Аналіз чинників, що впливають на прийняття рішення.
5. Розробка альтернативних способів вирішення проблеми.

Незважаючи на узагальненість рекомендацій щодо етапів процесу прийняття рішення, варто зазначити, що його розвинутість залежить від складності й новизни проблемної ситуації. У відносно простих випадках процес прийняття рішення дає змогу "перестрибнути" від постановки проблеми до вибору альтернативи, уникаючи необхідності реалізації будь-яких проміжних етапів. Крім того, реальний процес прийняття рішення має ітеративний характер, тобто дає змогу оперативно реагувати на зміну вихідних умов, помилки та вплив невизначених чинників шляхом повернення на попередні етапи.

При виборі конкретних способів вирішення проблем управління матеріальними потоками спираються на методологію таких загальних науково-прикладних дисциплін, як теорія оптимізації, теорія ймовірності та математична статистика [3; 5; 9; 10].

До них, на нашу думку, належить також і теорія корисності, що є спробою побудови єдиної наукової теорії прийняття рішень [4; 8], яка дає змогу вимірювати цінності різного роду за єдиною шкалою. Як метод знаходження оптимального вирішення проблем, що виникають у системі управління матеріальними потоками, пропонують використо-

вувати метод аналітичного визначення ієрархії цілей Т. Л. Сааті [12] з метою структуризації та аналізу складних ситуацій, а також підготовки вирішення проблем із кількома цільовими функціями. Переваги цього методу під час вирішення проблем управління матеріальними потоками зумовлені, на наш погляд, однозначністю обраного варіанту рішення, досягненням одночасно кількох цілей і можливістю оцінювання проблемної ситуації в умовах невизначеності.

Цей метод аналітичного визначення ієрархії цілей поділяють на такі етапи:

1. Визначення сукупності цілей управління матеріальними потоками, досягнення яких повністю або частково вирішує проблеми, що виникли.
2. Визначення пріоритетів цілей на кожному рівні управління матеріальними потоками.
3. Розрахунок вагових параметрів векторів локальних чинників.
4. Перевірка органічності оцінювання пріоритетів цілей і критеріїв вибору альтернатив вирішення проблеми управління матеріальними потоками.
5. Розрахунок пріоритетів цілей і критеріїв вибору альтернатив вирішення проблем управління матеріальними потоками для ієрархії в цілому.

При формуванні ієрархії цілей проводять декомпозицію проблеми управління матеріальними потоками з виділенням головних цілей, підцілей і різних цільових критеріїв (вибору або альтернатив) прийняття рішення, причому елементи однакових рівнів повинні бути порівняні один з одним.

Порівняння альтернативних пар пропонують проводити за дев'ятибальною шкалою (табл. 1).

Таблиця 1

Дев'ятибальна шкала порівняння альтернатив по Т. Сааті [12]

Бали	Визначення значущості	Пояснення
1	Однакова значимість	Обидва порівнюваних елемента мають однакову значимість для елемента наступного, більш високого рівня
3	Трохи вища	Досвід і оцінювання свідчать про трохи більшу значимість одного елемента порівняно з іншим
5	Більш висока значимість	Досвід і оцінювання свідчать про більш високу значимість одного елемента порівняно з іншим
7	Дуже висока значимість	Дуже висока значимість елемента явно проявилася в минулому
9	Абсолютно домінуюча значимість	Максимально можлива відмінність між двома елементами
2,4,6,8	Проміжні значення	—

Результати порівняння пар цілей і критеріїв вибору альтернатив вирішення проблем управління матеріальними потоками подають у формі матриці. Під час розрахунку локальних векторів пріоритетів (вагових чинників) кожної альтернативи вирішення проблеми управління матеріальними потоками для кожної матриці порівняння пар цілей і критеріїв прийняття рішення визначають порівняльну значимість цих елементів

(альтернатив), що подають у вигляді вектора пріоритетів. Таким чином, розрахувавши й підсумувавши відповідні значення альтернативи вирішення проблем управління матеріальними потоками для всіх критеріїв прийняття рішення, можна визначити глобальний пріоритет кожної з альтернатив і порівняти їх. Альтернатива з найвищим значенням глобального пріоритету є найбільш

вигідною щодо вирішення проблем управління матеріальними потоками у виробництві.

IV. Висновки

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити такі висновки:

1. Рекомендовано єдиний поетапний алгоритм прийняття проблемних рішень в управлінні матеріальними потоками: встановлення можливості вирішення проблеми – формулювання мети – формулювання завдань – визначення чинників впливу – альтернативні рішення.
2. Складність і багатогранність процесу управління матеріальними потоками вимагають використання сучасного наукового апарату дослідження: теорії оптимізації, ймовірності, корисності, математичної статистики.
3. Сутність діагностики полягає у встановленні, аналізі та оцінюванні проблем розвитку, підвищенні ефективності системи управління матеріальними потоками й виявленні головних напрямів їх вирішення.
4. Для ефективного вирішення проблем управління матеріальними потоками у виробництві рекомендовано використовувати метод аналітичного визначення ієрархії цілей Т. Л. Сааті, що дає змогу оперативно приймати рішення, які забезпечать досягнення поставлених цілей і повністю або частково усунуть проблеми, що виникають у системі управління матеріальними потоками.

Список використаної літератури

1. Алексеев І. В. Управління ресурсним забезпеченням промислово-фінансових груп : монографія / І. В. Алексеев, М. К. Колісник, А. С. Мороз. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту Львівська політехніка, 2007. – 132 с.
2. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монографія / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка – Харьков : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
3. Благун І. С. Математичні методи в економіці : навч. посіб. / І. С. Благун, В. П. Кічор, Р. В. Фещур, С. Й. Воробець ;

за ред. В. П. Кічора. – Тернопіль : Навчальна книга : Богдан, 2011. – 264 с.

4. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання : навч. посіб. / Н. І. Машина. – Київ : Центр навч. літ-ри, 2003. – 188 с.
5. Мухина И. А. Социально-экономическая статистика : учеб. пособ. / И. А. Мухина. – Москва : ФЛИНТА, 2011. – 684 с.
6. Полянська А. Формування концепції розвитку підприємств на засадах ситуаційного управління [Електронний ресурс] / А. Полянська // Науковий вісник “Демократичне врядування”. – 2012. – Вип. 9. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?.pdf.
7. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізм, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Харків : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
8. Салли В. И. Экономико-математические методы и модели в планировании и управлении / В. И. Салли, В. Н. Кухарев, А. М. Эрперт. – Киев : Вища школа, 1991. – 303 с.
9. Фещур Р. В. Економіко-математичне моделювання : навч. посіб. / Р. В. Фещур та ін. ; за ред. Р. В. Фещура. – Львів : Ажур, 2010. – 340 с.
10. Фещур Р. В. Економіко-статистичне моделювання розвитку машинобудівних підприємств / Р. В. Фещур, В. Ю. Самуляк // Тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції “Статистична оцінка соціально-економічного розвитку” (Хмельницький, 21.05.2009 р.). – Хмельницький : Хмельницький ун-т управління та права, 2009. – С. 90–92.
11. Юшкевич О. О. Систематизація поглядів до теорії розвитку підприємства як відкритої системи / О. О. Юшкевич // Вісник ЖДТУ “Економічні науки”. – 2011. – № 2 (56). – С. 179–183.
12. Wind Y. Marketing Applications of the Analytic Hierarchy Process / Wind Y., Saaty T. // MS. – 1980. – vol. 26.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2015.

Попова В. Д. Особенности поэтапного подхода к решению проблем управления материальными потоками в производстве

В статье рассмотрено содержание и исследованы особенности поэтапного подхода к решению проблем управления материальными потоками в производстве. Освещены факторы негативного влияния на эффективность систем логистического управления на современных предприятиях. Предложено при поисках путей решения проблем, возникающих в системе управления материальными потоками, использовать метод аналитического определения иерархии целей.

Ключевые слова: материальные потоки, система управления, принятие решений, оптимальное решение, альтернатива.

Popova V. Features a Phased Approach to the Problems of Management of Material Flows in Production

In the article is considered methodical going near the decision of problems of management material streams in a production. On the first plan the problem of creation of effective control system by material streams is pulled out, that shows a soba the separate sphere of administrative activity with inherent to her specific functions.

At all variety of kinds and functions of these systems objectively there is a necessity of determination of only methodical principles of forming of sequence of the basic stages of decision of administrative problems.

Such hike becomes especially actual in connection with the real economic situation in Ukraine, when market relations are need the serious revision of principles and management mechanisms at the level of every enterprise. In these terms not high efficiency of control system of practically all domestic enterprises increases relatively, to our opinion, taking into account to the action of a number of negative factors.

Reasons of not high efficiency of management are reflected on modern enterprises. As a method of being optimal decision of problems that arise up in control system by material streams, it is suggested to use the method of analytical determination of hierarchy of aims of Saaty T.L. with the aim of structure and analysis of difficult situations, and also preparations of decisions of problems with a few objective functions. Advantages of this method at the decision of problems of management material streams are conditioned by the unambiguity of select variant of decision; by an achievement simultaneously of a few aims and possibility of estimations of problem situation in the conditions of vagueness.

Key words: *material streams, control system, making decision, optimal decision, alternative.*

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 658.14

І. Є. Андрющенкокандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний технічний університет

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В МЕЖАХ КОНЦЕПЦІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЙОГО ЖИТТЄЗДАТНОСТІ

У статті проаналізовано фінансовий стан, оборотні засоби та фінансову стійкість промислового підприємства як однієї зі складових концепції оцінювання життєздатності підприємства.

Ключові слова: фінанси, стійкість, аналіз, платоспроможність, життєздатність, підприємство, оцінювання.

I. Вступ

В умовах нестабільності зовнішнього середовища неможливо адекватно реагувати на постійні зміни в умовах функціонування підприємств через відсутність гнучких інструментів адаптивного управління, що створює такі умови, за яких більша частина промислових підприємств перебувають на межі банкрутства. Кожен суб'єкт господарювання постійно шукає шляхи підвищення ефективності своєї діяльності. Тому оцінювання фінансової стійкості є однією з найважливіших засад діяльності підприємств, яка може надати інформацію про їх фінансовий потенціал і стійкість. Це є необхідною умовою стабільної роботи підприємства й забезпечує високий рівень його конкурентоспроможності.

Оцінюванню фінансової стійкості підприємства було присвячено праці таких зарубіжних і українських учених-економістів: А. Поддєрьогіна [6], Г. Савицької [4], І. Бланка [1], Т. Обушак [3], М. Ларка [2], С. Ткаченко [5].

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати фінансову стійкість промислового підприємства як однієї зі складових концепції оцінювання життєздатності підприємства.

III. Результати

Про стійкий фінансовий стан підприємства свідчить його спроможність вчасно розраховуватися з поточною заборгованістю, підтримувати платоспроможність у несприятливих обставинах, збільшувати обсяги реалізації та отримувати прибуток. Фінансова стійкість забезпечує стабільну платоспроможність на перспективу, у основі якої лежить збалансованість активів і пасивів, доходів і витрат та грошових потоків.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства передбачає проведення об'єктивного аналізу величини та структури активів і пасивів підприємства й визначення на цій основі його фінансової стабільності й незалежності, а також аналізу відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності. На фінансову стійкість підприємства впливають такі фактори: стан підприємства на товарному ринку; конкурентоспроможність продукції (робіт, послуг); ділова репутація підприємства; залежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів; наявність неплатоспроможних дебіторів; ефективність господарських і фінансових операцій.

Фінансово-економічні коефіцієнти та абсолютні показники типу фінансової стійкості визначають за інформацією бухгалтерського балансу й звіту о фінансових результатах, вони характеризують фінансову стабільність підприємства з погляду співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів.

Для розрахунку фінансової стійкості підприємства ПАТ "Мотор Січ" за 2014 р. використовуємо таку балансову модель:

$$F+Z+R_a=U_c+K_T+R_p \quad (1),$$

де F – основні засоби та вкладення, грн;

Z – запаси, грн;

R_a – грошові засоби, короткострокові фінансові вкладення, дебіторська заборгованість, інші активи, грн;

U_c – джерела власних засобів, грн;

K_T – довгострокові кредити, грн;

R_p – кредиторська заборгованість та інші пасиви.

Результати аналізу фінансової стійкості підприємства ПАТ "Мотор Січ" наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати аналізу фінансової стійкості підприємства ПАТ “Мотор Січ”

№	Показники	Формула розрахунку	Розрахунки	
			Ес=9262709-10184952=-922243 Ес=10837866-12261458=-1423592	ЕТ=9262709+88974-10184952=-833269 ЕТ=10837866+52316-12261458=-1371276
1	Наявність власних оборотних коштів	$E_c = U_c - F$		
2	Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат	$ET = (U_c + KT) - F$		
3	Загальна величина основних джерел формування запасів	$E_{общ} = ET + Kt$		$E_{общ} = 9262709 + 88974 - 10184952 + 440015 = -393254$
4	Надлишок або нестача власних оборотних коштів	$\Delta EE_c = ET - Z$		$\Delta EE_c = -922243 - 6071409 = -6993652$ $\Delta EE_c = -1423592 - 7759935 = -9183527$
5	Надлишок або нестача власних і довгострокових позикових	$\Delta EET = ET - Z$		$\Delta EET = -833269 - 6071409 = -6904678$ $\Delta EET = -1371276 - 7759935 = -9131211$
6	Надлишок або нестача загальної величини основних джерел для формування запасів	$\Delta EE_{общ} = E_{общ} - Z$		$\Delta E_{общ} = -393254 - 6071409 = -6464663$

Перевіримо платоспроможність підприємства на початок року (за умовою $R_a > K_t + R_p$): $1416822 < 2390977$ – підприємство неплатоспроможне; на кінець року: $2621313 < 3800080$ – підприємство неплатоспроможне.

Трьом першим показникам наявності джерел формування запасів у табл. 1 відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами їх формування. Величина останніх трьох показників дає змогу класифікувати фінансові ситуації за ступенем стійкості фінансового стану:

1. Абсолютна стійкість фінансового стану. Її задають умовами: $Z \leq E_c$.
2. Нормальна стійкість фінансового стану, що гарантує його платоспроможність: $Z \leq E_c + K_t$.

Нестійкий фінансовий стан, пов'язаний із порушенням платоспроможності, при якому збережено можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних оборотних коштів: $Z \leq E_c + K_t + K_t$; кредиторської заборгованості й прострочених позик: $Z > E_c + K_t + K_t$.

Таким чином, досліджуване підприємство є неплатоспроможним, має кредиторську заборгованість і прострочені позики.

Наступним проведемо аналіз оборотних засобів підприємства для моніторингу змін у

складі оборотних активів як найбільш мобільної частини капіталу, від стану яких значною мірою залежить фінансовий стан підприємства. При цьому варто зауважити, що стабільність структури оборотного капіталу свідчить про стійкий, добре налагоджений процес виробництва й збуту продукції, та навпаки: істотні структурні зміни – ознака нестабільної роботи підприємства.

У результаті аналізу динаміки та складу оборотних активів виявлено, що:

- найбільшу питому вагу в оборотних активах мають запаси: на початок року – 73,3%, на кінець – 69,6% оборотних активів;
- негативним фактом є збільшення частки готової продукції;
- до кінця року збільшилася також частка дебіторської заборгованості, що можна зарахувати до негативного фактора;
- значну питому вагу в запасах підприємств має незавершене виробництво (45,675%).

Від ступеня оптимальності співвідношення власного й позикового капіталів багато в чому залежать фінансове становище підприємства та його стійкість. У табл. 2 подано аналіз динаміки та структури джерел капіталу ПАТ “Мотор Січ” за 2014 р.

Таблиця 2

Аналіз динаміки та структури джерел капіталу ПАТ “Мотор Січ”

Джерела капіталу	Кошти, грн			Структура коштів, %		
	На початок року	На кінець року	Зміни	На початок року	На кінець року	Зміни
Власний капітал	9,223,689	10,788,098	1,564,409	78,6	73,6	-4,99
Залучений капітал	2,511,485	3,868,575	1,357,090	21,4	26,4	4,99
Всього	11,735,174	14,656,673	2,921,499	100,0	100,0	0

Згідно з даними табл. 2, на ПАТ “Мотор Січ” основну питому вагу на кінець року в джерелах формування активів становить позиковий капітал. За звітний період його частка зменшилася на 4,99%.

У процесі аналізу було детально досліджено динаміку й структуру власного та позикового капіталів, з'ясовано причини зміни окремих їх складових і оцінено ці зміни за звітний період. Так, дані свідчать про зміни

в розмірі та структурі власного та позикового капіталів:

- збільшилася частка на цільове фінансування;
- загальна сума власного капіталу за звітний рік збільшилася на 1,564,409 грн, або на 16,96%;
- за звітний рік сума позикових коштів збільшилася на 1,372,445 грн, або на 55,34%;

- частка кредиторської заборгованості збільшилася на 7,13%;
- частка за довгостроковими кредитами не збільшилася.

Важливим є аналіз складу та розміщення активів господарюючого суб'єкта. Так, результати розрахунків свідчать, що активи підприємства зросли за рік на 4,969,523 грн: з 17,673,183 до 22,642,706 грн (або на 28,119%). Оскільки темп приросту оборотних активів вищий за темп приросту необоротних активів (3,634>20,38), то таке співвідношення характеризує тенденцію до прискорення оборотності оборотних активів. Результатом цього є умовне вивільнення коштів у найбільш мобільних формах (грошові кошти й короткострокові фінансові вкладення).

Далі проаналізуємо обсяг, склад, структуру й динаміку реальних активів підприємства. Інтенсивність приросту реальних активів за рік становила 25,49%. Зростання загального обсягу реальних активів, як правило, свідчить про підвищення виробничого потенціалу промислового підприємства та є позитивним явищем.

Крім того, однозначно негативно розглядають випереджальні темпи зростання й приросту незавершеного виробництва, оскільки це в більшості випадків є непрямою ознакою неритмічності виробничого процесу.

Наступним етапом аналізу є вивчення динаміки та структури джерел фінансових ресурсів:

- сума всіх джерел фінансових ресурсів за рік зросла на 1,434,252 грн: з 3,289,607 до 4,723,859 грн (або на 43,6%), у тому числі власні кошти збільшилися на 38,824 грн: з 862,174 до 900,998 грн (або на 4,5%);
- позикові кошти збільшилися на 36,442 грн: з 481,374 до 517,816 грн (або на 7,57%);
- залучені кошти зросли на 1,358,986 грн: з 1,946,059 до 3,305,045 грн (або на 69,8%).

Результати дослідження виявили, що за рік власні оборотні кошти знизилися на 1,977,960 грн: від -9,393,546 до -11,371,506 грн. Цей спад був зумовлений такими факторами:

1. Збільшенням оборотної частини статутного капіталу на 2,016,784 грн (з -9,975,191 грн до -11,991,975 грн), що зменшило суму власних коштів на 2,016,784 грн; оборотної частини статутного капіталу основних фондів по залиш-

ковій вартості нематеріальних активів за залишковою вартістю.

2. Зниженням суми коштів (прибутку), спрямованих на поповнення резервного фонду на -2,798 грн (з 73,982 грн до 71,184 грн), що знизило власні оборотні кошти на -2,798 грн.
3. Збільшенням сум коштів, спрямованих у фонди спеціального призначення.

IV. Висновки

Фінансова стійкість є однією з найважливіших характеристик фінансової діяльності підприємств у ринкових умовах. Фінансово стійке підприємство має низку переваг порівняно з іншими підприємствами в таких аспектах, як залучення інвестицій, кредитів, вибір постачальників тощо. Отже, фінансові показники діяльності промислового підприємства доцільніше зарахувати до такої складової життєздатності соціально-економічної системи, як стійкість. Досліджені показники характеризують взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем і його здатність зберігати свою незалежність від нього, що відповідає змісту поняття "стійкість" у концепції оцінювання життєздатності соціально-економічної системи.

Список використаної літератури

1. Бланк І. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр : Эльга, 2001. – 528 с.
2. Ларка М. І. Аналіз фінансового стану підприємства як засіб підвищення ефективності його діяльності / М. І. Ларка, Г. О. Лісовські // Вісник НТУ "ХПІ". Серія "Технічний прогрес і ефективність виробництва". – Харків : НТУ "ХПІ". – 2013. – № 22 (995). – С. 168–174.
3. Обуцак Т. А. Сутність фінансового стану підприємства / Т. А. Обуцак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 92–98.
4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Г. В. Савицька. – Київ : Знання, 2005. – 662 с.
5. Ткаченко С. О. Фінанси підприємств : навч. посіб. / С. О. Ткаченко. – Харків : Видво Харк. нац. ун-ту внутр. справ, 2008. – 312 с.
6. Фінанси підприємств : підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Київ : КНЕУ, 2000. – 460 с.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2015.

Андрющенко І. Е. Анализ финансовой устойчивости предприятия в рамках концепции оценивания его жизнеспособности

В статье проанализировано финансовое состояние, оборотные средства и финансовую устойчивость промышленного предприятия как одной из составных концепции оценивания жизнеспособности предприятия.

Ключевые слова: финансы, устойчивость, анализ, платежеспособность, жизнеспособность, предприятие, оценивание.

Andryushchenko I. Analysis of Enterprise Financial Stability Within the Concept of Evaluating Its Viability

This article analyzes the financial condition, its working capital and financial stability of industrial enterprise as one of the components of the concept of evaluating the viability of the company. Financial performance of the industrial enterprise businesses characterize the interaction with the environment and its ability to maintain its independence from the external environment that meets the meaning of "sustainability" in the concept of sustainability assessment of socio-economic system.

Revealed that a financially stable company has a number of advantages over other companies in such aspects as attracting investments, loans, supplier selection, and so on.

Evaluation of enterprise financial stability provides an objective analysis of the size and structure of assets and liabilities of the enterprise and determination of the basis of its financial stability and independence, as well as assessing the suitability of financial and economic activities of its statutory objectives. On the financial stability of the company affected by the following factors: the state on a commodity market; competitiveness of products (works, services); goodwill of the company; dependence on external investors and creditors; availability of insolvent debtors; the effectiveness of economic and financial transactions.

Indicators of reliability advisable to include indicators that will characterize the company's ability to achieve goals through their own internal sources. These indicators may include: return on equity, return on capital, turnover ratio of working capital, capital ratio and fixed assets.

Key words: *financial stability analysis, solvency, viability, enterprise evaluation.*

О. Г. Лищенко

кандидат економічних наук, доцент

А. Ю. Козік

магістрант

Запорізький національний технічний університет

АЛГОРИТМ ПІДГОТОВКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті визначено значущість управлінської звітності для прийняття ефективних управлінських рішень менеджерів підприємства, розглянуто основні аспекти формування системи управлінської звітності та етапи її створення, сформувано принципи, вимоги до управлінської інформації, функції та завдання управлінської звітності підприємств, сформувано алгоритм складання управлінської звітності, який забезпечує більшу ефективність інформативного забезпечення підприємства. Такий алгоритм є універсальним і може бути застосований на будь-якому підприємстві з урахуванням галузевої специфіки.

Ключові слова: управлінський облік, інформація, внутрішня звітність, алгоритм.

I. Вступ

В управлінському обліку основною інформативною складовою є звітність. Методика складання управлінської звітності має відповідати основним принципам управлінського обліку. Залежно від специфіки роботи підприємства (організації), а також його підрозділів визначають мету управлінського обліку й принципи організації управлінської звітності. Для вирішення окремих завдань підприємства управлінський облік розглядає не тільки підприємство в цілому, а і його підрозділи. Ось чому для формування управлінської звітності важливо чітко організувати етапи впровадження звітності на підприємстві.

Для вирішення поточних проблем і стратегічних завдань підприємства управлінському персоналу вкрай необхідна різноманітна інформація, яку надає звітність. Різновидом звітності підприємства є управлінська, що відрізняється формою, змістом, користувачами, методикою заповнення. Теоретичні основи формування управлінської звітності висвітлено в працях українських і зарубіжних науковців: П. Й. Атамаса, Ф. Ф. Бутинця, П. М. Гарасима, С. Ф. Голова, Н. М. Грабової, З. В. Гуцайлюка, К. Друри, Р. Ентоні, Г. П. Журавля, З. В. Задорожного, О. В. Карпенка, Т. П. Карпової, Г. Г. Кірейцева, С. О. Левицької, О. В. Лишиленка, Е. Майєра, Р. Манна, Г. В. Мисака, М. Г. Михайлова, Д. Міддлтона, Л. В. Нападовської, Г. В. Нашкерської, П. П. Немчинова, Ж. К. Нес-теренка, Б. Нідлза, С. Н. Ніколаєвої, М. С. Пушкарка, І. Б. Садовської, В. І. Савича, В. В. Сопка, І. Д. Фаріона, П. Я. Хомина, М. Г. Чумаченка та ін. Незважаючи на значну кількість навчально-методичних і консультаційних матеріалів, наукових праць і розробок за темою дослід-

ження, особливості формування управлінської звітності висвітлено недостатньо [5].

Наразі не існує чіткого алгоритму складання управлінської звітності – саме цей факт свідчить про актуальність нашого дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо вивчення сутності, основних проблем і вдосконалення підготовки управлінської звітності.

III. Результати

Які реалії управлінського обліку на українських підприємствах? Результати проведеного опитування показали, що в умовах кризи важливість управлінського обліку на підприємстві відзначили 75% керівників підприємств [1].

Основним критерієм дієвості системи управління є ефективне використання фінансових, матеріальних і людських ресурсів.

На допомогу керівникам і менеджерам компанії приходить правильно вибудована система управлінського обліку й побудована на її основі система бюджетного управління.

Управлінський облік є для цього необхідним механізмом і дає змогу комплексно розглянути питання планування, оперативного контролю та обліку окремих видів діяльності.

Він необхідний не сам по собі – управлінський облік допомагає менеджерам усіх рівнів обґрунтувати управлінські рішення, оперативно надаючи повну й достовірну інформацію для вирішення стратегічних завдань, що постають перед компанією, адже відсутність достовірної інформації зумовлює невдачі в бізнесі.

У створенні дієвої системи управлінського обліку зацікавлені, передусім, власники й керівники компаній [2].

Найважливіша умова успішного управління фінансами підприємства – аналіз його фінансового стану. Але для прийняття правильних управлінських рішень керівнику потрібна достовірна інформація про стан справ у його компанії. Її може надати тільки управлінська звітність – не фінансова, яку складають “для зовнішніх користувачів”, а саме та, яку складають для внутрішніх користувачів компанії, що відображає дійсний стан справ.

Управлінська звітність – це інструмент внутрішнього контролю та оцінювання діяльності компанії.

Отже, керівнику потрібно аналізувати свою управлінську звітність: управлінський баланс і звіт про фінансові результати. Саме вони покажуть, чи в правильному напрямі рухається його бізнес [3].

Система управлінської звітності – один із найскладніших і найважливіших елементів узагальнення інформації, необхідної користувачам. При цьому джерелом інформації для складання управлінської звітності є різні складові, що перебувають за межами системи обліку. Це потребує огляду та використання розширеної інформаційної бази підприємства та інших додаткових джерел. Саме тому система формування управлінської звітності має об'єднувати широке інформаційне поле для задоволення інформаційних потреб керівництва. Крім того, система управлінської звітності – це результат діяльності будь-якої системи, яка є джерелом інформації, включаючи облікові елементи або, інакше кажучи, продукт її діяльності, мета її створення на підприємстві [8].

Корисна інформація для керівництва повинна:

- відповідати певним вимогам: бути придатною для проведення відповідних заходів;
- бути ефективною з погляду витрат: інформація не повинна коштувати більше, ніж результати, яких від неї очікують;
- бути неупередженою: у способі здобуття чи викладення інформації не має бути ніякого упередження;
- бути правильно адресованою: інформацію необхідно надавати особі, яка відповідає за проведення необхідних заходів; варто також враховувати моменти конфіденційності [10].

Для створення дієвої системи управлінської звітності підприємству необхідно визначитися щодо:

- переліку (назви форм) управлінської звітності;
- переліку користувачів управлінської звітності;
- формату й змісту кожного управлінського звіту;

- дати (часу) подання кожного управлінського звіту;
 - періоду, за який подають кожен управлінський звіт;
 - методу накопичення та узагальнення інформації;
 - відповідальних осіб за складання управлінської звітності;
 - режиму доступу до інформації, що містить управлінська звітність [7, с. 365].
- Вибір системи звітних показників базується на принципах:
- чіткого визначення мети підприємства, яка визначає комплекс узагальнюючих показників;
 - створення такої інформаційної системи, яка спрямовує управлінців різних рівнів на вирішення коротко- та довгострокових планів;
 - оптимального вибору центрів відповідальності, що усуває можливості конфліктів у колективі;
 - класифікації витрат на контрольовані та неконтрольовані для кожного підрозділу;
 - систематизації виявлених відхилень з метою сприяння розкриттю помилок у обліку [9].

Форми внутрішньогосподарської звітності можуть бути розроблені на основі вдосконалення й зміни форм первинного та аналітичного обліку. Проте часто менеджери підрозділу потрібна конкретна інформація за певний період, яка містить не тільки вартісні та натуральні показники, а й якісні, які не відображають первинні документи. Виходячи із цього, виникає потреба в розробці окремих форм звітності, які б допомагали своєчасно приймати ефективні управлінські рішення.

Форми внутрішньої звітності є індивідуальними для кожного підприємства. Це пов'язано з особливістю виробничої діяльності суб'єкта господарювання, а також потребами внутрішніх користувачів інформації (менеджерів і керівників усіх рівнів управління) [6].

Основними проблемами управлінської звітності є:

- конфіденційність інформації;
- періодичність подання;
- форми звітності;
- систематизація етапів подання цієї звітності [4].

З огляду на матеріал дослідження, пропонуємо скласти алгоритм (табл. 1), який містить рекомендації щодо складання звітів, щоб вони були достовірними, зручними й надавали менеджменту компанії інформацію, необхідну для своєчасного контролю та ефективного управління.

Алгоритм підготовки управлінської звітності

Етап	Назва	Роз'яснення
1	Постановка мети	Кожне підприємство в процесі своєї діяльності прагне певних результатів. Стосовно управлінського обліку керівники обирають певне завдання, виконавши яке, підприємство досягне запланованих показників (наприклад, зміна статей витрат виробництва в плановій калькуляції товару А). Отже, усі відділи, які беруть участь у наданні та складанні управлінської інформації, будуть відштовхуватися від конкретного завдання – виходити з мети на окремий період. Тобто постановка мети конкретизує масштаб роботи управлінського персоналу стосовно звітності
2	Структура потреб	Визначте для кожного рівня керівництва, які саме дані треба мати на щоденній, щотижневій і щомісячній основі, щоб керівники могли виконувати свої управлінські завдання й досягати цілей управління. Рекомендуємо скласти та затвердити план-графік документообігу за потребами кожного відділу
3	Доцільність	Уточніть у головного бухгалтера або фінансового директора, які саме дані, у які терміни й на основі яких документів вводять у бухгалтерську програму; що можна зробити для того, щоб необхідні відомості враховували в потрібні для вас терміни. Це дасть змогу не дублювати роботу бухгалтерів, а, лише скорегувавши її, користуватися результатами в потрібні для вас терміни. Звичайно, цей крок доцільний, якщо бухгалтерський облік реальний. Спеціально сформована схема допоможе відобразити відсортовані дані
4	Відповідальність за ділянками	Виходячи зі структури першого кроку алгоритму, визначте, хто, на яких ділянках, на основі яких документів і в які таблиці їх може вносити. Цей прийом можна реалізувати за допомогою введення секретності інформації (певний пін-код на комп'ютерах, доступний для кожної категорії уповноважених за операціями осіб)
5	Принципи калькулювання собівартості	Позначте групи товарної продукції або послуг, за якими ви хочете мати відомості щодо собівартості – виробничої й повної. Визначте, як при цьому будуть розподіляти на вибрані групи різні види витрат, тобто окресліть принципи калькулювання собівартості. Розгляньте декілька методів калькулювання витрат, проаналізуйте, який є ефективнішим для вашого виробництва
6	Терміни	Визначте, у які терміни будуть складати та уточнювати план (бюджет) за всіма обраними для управлінського обліку масивами показників і коли будуть представляти звіт за цією самою структурою. Цей важливий крок дає змогу чітко проводити потрібні розрахунки, робити висновки у строк, що важливо для ефективної організації роботи підприємства
7	Показники	Визначте, які розрахункові показники, отримані в результаті збору управлінської інформації, ви будете використовувати для аналізу діяльності, а також хто їх буде враховувати. Доцільно вивести перелік таких показників додатком до управлінської облікової політики підприємства
8	Інформаційна база	Дайте доручення фахівцям з інформаційних технологій запропонувати програмні засоби, у яких будуть вести управлінський облік. Врахуйте при цьому два принципи: - витрати на автоматизацію повинні окупати її вигоди, тому їх треба вивчити; - недосконала програма гірша за перевірену на практиці систему розроблених таблиць Excel. Треба враховувати витрати на підвищення кваліфікації штату, пов'язану із введенням нових програм
9	Відповідальні особи	Закріпіть внутрішніми розпорядженнями обов'язки щодо збору та обробки обраної управлінської інформації певними особами у визначені терміни на основі певних документів. При цьому варто пам'ятати, що управлінська звітність призначена для внутрішнього користування, на 90% вона є вашою комерційною таємницею. Тому потрібно визначити рівні доступу до неї та відповідальність за її розголошення. Крім того, ті, кому доручено ведення тих чи інших інформаційних і аналітичних блоків, повинні розуміти, навіщо це треба робити. А ті, кому призначено ведення звітності, повинні вміти нею користуватися для прийняття рішень. Рекомендуємо залучати висококваліфікованих спеціалістів, за необхідністю забезпечити працівників додатковою базою знань.

Джерело: складено на основі [2].

Оскільки внутрішньогосподарська звітність є передумовою ефективного менеджменту підприємства, особливі вимоги висувають до рівня кваліфікації працівників, які складають цю звітність. Аналітичний склад мислення, здатність до планування, аналізу й контролю – це ті важливі якості, які мають бути притаманні працівникам фінансово-економічної служби підприємства.

Отже, створення достовірної системи управлінського обліку й звітності на підприємстві – запорука прийняття вигідних управлінських рішень на всіх рівнях менеджменту та досягнення високих фінансово-економічних показників діяльності [6].

IV. Висновки

Таким чином, управлінська звітність є важливим джерелом інформації для управлінських рішень. Саме тому особливу увагу необхідно приділяти методиці її формування, адже від цього залежатиме достовірність показників, поданих у звітних формах. Нами було визначено алгоритм, за яким підприємство може впровадити доволі зручний, зрозумілий, мінімально трудомісткий і правдивий спосіб підготовки управлінських звітів.

Список використаної літератури

1. Дебет-Кредит № 03–04. Багатоликий управлінський облік [Електронний ре-

- сурс]. – Режим доступу: <http://dtkk.com.ua/show/4cid0815.html>.
2. Бацукина Т. Алгоритм подготовки управленческой отчетности [Электронный ресурс] / Т. Бацукина. – Режим доступа: <http://www.shauz.kiev.ua/publish/88.html>.
 3. Стецурина И. Финансовая дисциплина бизнеса [Электронный ресурс] / И. Стецурина – Режим доступа: <http://www.shauz.kiev.ua/publish/85.html>.
 4. Вовчок Ю. В. Управлінська звітність: суть, значення та проблеми складання [Електронний ресурс] / Ю. В. Вовчок, О. О. Августова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/40_OINBG_2014/Economics/7_183567.doc.htm.
 5. Писаренко Т. М. Послідовність впровадження управлінської звітності на промисловому підприємстві / Т. М. Писаренко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1 (2). – С. 226–232.
 6. Брик Г. В. Управлінська звітність: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Г. В. Брик. – Режим доступу: http://www.ztu.edu.ua/ua/science/conference/files/world_bok_2013/Bruk+.doc.
 7. Ждан В. І. Теорія бухгалтерського обліку: навч. посіб. / В. І. Ждан, Є. Б. Хаустова, І. В. Колос, О. С. Бондаренко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
 8. Матюха М. М. Модернізована система управлінської звітності в умовах використання інформаційних технологій (2013) [Електронний ресурс] / М. М. Матюха. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Foa_2013_1_34.pdf.
 9. Методика складання управлінської звітності банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.banking.uabs.edu.ua/images/department/banking/discip/fikon/Tema2.pdf>.
 10. Карпенко О. В. Управлінський облік: навч. посіб. / О. В. Карпенко, Д. В. Карпенко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2012. – 296 с.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2015.

Лыщенко Е. Г., Козик А. Ю. Алгоритм подготовки управленческой отчетности

В статье определена значимость управленческой отчетности для принятия эффективных управленческих решений менеджеров предприятия, рассмотрены основные аспекты формирования системы управленческой отчетности и этапы её создания, сформированы принципы, требования к управленческой информации, функции и задания управленческой отчетности предприятий, сформирован алгоритм составления управленческой отчетности, который обеспечивает большую эффективность информативного обеспечения предприятия. Такой алгоритм является универсальным и может применяться на любом предприятии с учетом отраслевой специфики.

Ключевые слова: управленческий учет, информация, внутренняя отчетность, алгоритм.

Lyshchenko O., Kozik A. Algorithm of Preparation of Administrative Accounting

In the article meaningfulness of the administrative accounting is certain for the acceptance of effective administrative decisions of managers of enterprise, the basic aspects of forming of the system of the administrative accounting and stages of her creation are considered, principles, requirements to administrative information, functions and tasks of the administrative accounting of enterprises, are formed, the algorithm of stowage of the administrative accounting is formed that provides greater efficiency of the informing providing of enterprise. Such algorithm is universal and can be used on the any enterprise taking into account branch.

In managerial accounting major component is informative reporting. Method of management reporting is the same as the basic principles of management accounting. Depending on the specifics of the enterprise (organization) and its divisions are determined by management accounting purposes and principles of management reporting. To address the specific challenges of enterprise, management accounting examines not only the company as a whole, but its units. This is why the formation of management reporting is important to clearly organize stages of implementation reporting enterprise.

Key words: administrative account, information, internal accounting, algorithm.

ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

У статті наведено шість етапів становлення, розвитку й основні характерні особливості кожного з етапів суб'єктів малого підприємництва. Воно є провідним сектором ринкової економіки й забезпечує зростання ВВП, розширює сферу зайнятості населення та сприяє економічному й соціальному розвитку країни.

Незважаючи на позитивні та негативні явища розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні, малий бізнес працює відносно стабільно. Висвітлено загальні та специфічні негативні фактори, що впливають на діяльність малих підприємств, а також запропоновано шляхи для їх усунення.

Ключові слова: парадигма, малі підприємства, етапи розвитку малого підприємництва, спрощена система оподаткування, державна програма підтримки бізнесу, обсяг реалізації продукції, ВВП, шляхи покращення роботи суб'єктів малого підприємництва.

I. Вступ

Малий бізнес є рушієм усіх позитивних процесів, які відбуваються в економіці розвинутих країн, робить значний внесок у суспільний прогрес та є основою стійкого зростання економіки. Особливо це стосується сучасних умов господарювання в Україні, де мале підприємництво є провідним сектором ринкової економіки, сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції національної економіки, забезпечує зростання валового внутрішнього продукту, насичує внутрішній товарний ринок, розширює сферу зайнятості населення та сприяє економічному й соціальному розвитку країни. Саме тому мале підприємництво відіграє важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності країни на світовому ринку та є одним із пріоритетів державної регуляторної політики України, яка повинна сприяти розвитку малого й середнього підприємництва як рушійної сили економічного зростання національної економіки.

II. Постановка завдання

Мета статті – осмислення ефективності ринкової економіки й державної політики у сфері розвитку національної й регіональної систем підтримки малого підприємництва в Україні.

III. Результати

Новітня історія підприємництва в Україні починається з “перебудови”, під якою мали на увазі відхід від адміністративно-командної системи господарювання, ідеї про соціальну рівність, розподіл доходу під гаслом “від кожного по здатностям, кожному по потребах” і перехід переважно до економічних методів керування виробництвом.

У основі функціонування економічної системи повинні бути приватна власність, вільне підприємництво й конкуренція. Ефективні ринкові інститути виникають у суспільстві, яке має вбудовані стимули до створення й закріплення ефективних прав власності. Повноту людського існування економічно забезпечує власність як інститут вільного індивідуального вибору пов'язаної з ним відповідальності. Наявність приватної власності й конкурентних ринків є фундаментальним постулатом, аксіомою вискоєфективної ринкової економіки.

За 24 роки незалежності України система малого бізнесу пройшла складний шлях як у економічному, політичному, так і соціальному вимірах. Цей шлях характеризували значною кількістю змін у системі державного регулювання, які позитивно або негативно впливали на розвиток малого бізнесу. Тому результати дослідження є актуальними.

Насамперед, на нашу думку, можна виокремити такі етапи розвитку малого підприємництва залежно від найхарактерніших політичних, економічних, суспільних та інших факторів впливу на національне господарство.

Перший етап спостерігали ще в умовах колишнього СРСР наприкінці 80-х і на початку 90-х рр. XX ст. Виділення безлічі пільг, зокрема за рахунок засобів держбюджету, відносно сприятливий стан справ у економіці в цілому зумовили “золоте століття” для малого підприємництва в цей період. Відбувалося дуже швидке нагромадження капіталів у галузях дефіцитних товарів, що набули широкого вжитку, побутових послуг, роздрібно торгівлі, громадського харчування тощо.

Другий етап (1991–1995 рр.) – початок “шокової терапії”. Цей етап характеризують

просуванням уперед у розумінні суті економічних проблем малого підприємництва й найвищими темпами зростання кількості малих підприємств. У загальній галузевій структурі малого підприємництва в 1992 р. відбулося помітне зменшення частки малих підприємств у сфері матеріального виробництва, промисловості, будівництва. Водночас відбувалося збільшення частки малих підприємств, зайнятих у торгівлі й громадському харчуванні (до 17,6%), у посередництві (до 14%). Одразу після лібералізації цін різко активізувалася зовнішня торгівля, у чому не останню роль зіграли “човники”. Пік росту загальної чисельності малих підприємств припадає на 1995 р. Їх кількість досягла 96,019 од. Цей період збігся з масовою ваучерною приватизацією, яка в цілому для малого виробництва мала скоріше негативні наслідки. Період чекової приватизації (1992–1994 рр.) призвів до створення “командного номенклатурного капіталізму”. Держава проводила політику у сфері розвитку національної й регіональної систем підтримки малого підприємництва в Україні.

Третій етап (1996–2000 рр.) – малі підприємства в боротьбі за виживання пристосувалися до складностей ринку. Так, для підвищення своєї життєздатності вони активно диверсифікують свою господарську діяльність. Більш ніж половина малих підприємств неторгового профілю, крім основної діяльності, займалися ще й торгівлею – нескладною, але відносно прибутковою діяльністю зі швидким строком оборотності капіталів. А торговельні капітали внаслідок конкуренції, що зростає, усе частіше спрямовують у виробництво, хоча й у найпростіших його формах.

На цьому етапі чітко прослідковуємо націленість економічної політики на створення концепції розвитку малого підприємництва в Україні. Виробляли конкретні заходи реальної допомоги малому бізнесу по всій країні з наданням самостійності регіонам у вирішенні цих проблем.

Протягом 1996–1997 рр. спостерігаємо певні позитивні зрушення, які стали особливо помітні до середини 1997 р. Місячну інфляцію вимірювали десятими частками відсотка, реальні процентні ставки знизилися до 10% річних, збільшився обсяг кредитування банками реального сектору, що зумовило припинення спаду й початок економічного зростання. Найважливішою особливістю третього етапу розвитку малого бізнесу є зменшення ступеня кримінального тиску. Посилення ролі органів правопорядку значною мірою сприяло цьому процесу. З іншого боку, ринковий механізм, що саморегулюється, нівелював рівень прибутковості малого бізнесу, що стало наслідком зниження впливу кримінальних структур у цьому сек-

торі. У 1998 р. розпочалася світова фінансово-економічна криза, яка призвела до глобальної інфляції. Курс гривні відносно долара США зменшився майже вдвічі, що, відповідно, призвело до скорочення доходів підприємців.

Четвертий етап (2001–2005 рр.) є суперечливим. З одного боку, наслідками серпневої кризи стали значні фінансові втрати, яких зазнало багато економічних суб'єктів, тимчасовий параліч розрахункової системи, фактичне припинення кредитування, різкий спад реального виробництва, масштабне згорання діяльності в найбільш ринково просунутих секторах української економіки, істотне скорочення реальних доходів, зниження рівня життя населення, помітне збільшення безробіття – усе це стало результатом скорочення державної політики у сфері розвитку національної та регіональної систем підтримки малого підприємництва в Україні. З іншого боку, уже до кінця 1999 р. мале підприємництво вийшло з кризи.

П'ятий етап (2006–2010 рр.) характеризують тим, що на державному рівні було здійснено заходи, життєво важливі для подальшого розвитку малого підприємництва. Їх мета – просування малого бізнесу на якісно новий рівень.

Шостий етап – кінець 2011 р. – сьогодення. Усі позитивні тенденції розвитку сектору малого підприємництва можуть бути ліквідовані впливом як загальних, так і специфічних факторів, зумовлених кризовими явищами в економіці, політиці та соціально-напруженим становищем в Україні, пов'язаним як із бойовими діями, так і з іншими суперечностями у владних структурах і суспільстві.

За 24 роки функціонування малого й середнього бізнесу в Україні змінилося п'ять президентів, декілька урядів, Верховних Рад, інших інститутів та інституцій. Більше десяти разів уповноважені органи вносили зміни в розвиток суб'єктів малого підприємництва. Станом на 2012 р. структура суб'єктів малого підприємництва за розмірами в Україні становила: малі підприємства – 93,16%, середні – 6,44%, великі – 0,4% [1, с. 263]; станом на 2015 р.: малі підприємства – 94%, середні – 5%, великі – 1%, тому у статті наведено результати дослідження соціально-економічного розвитку системи малих підприємств. Звичайно, кожна державна управлінська структура КМУ та його відомства робили свій внесок у нормативно-правові документи з регулювання та дерегуляції системи розвитку малих підприємств в Україні.

За цей час десятки разів вносили зміни в умови розвитку малого бізнесу, зокрема в систему оподаткування суб'єктів малого підприємництва, які працюють за спроще-

ною системою: спочатку було три групи суб'єктів малого підприємництва, потім чотири [2], шість [3], а з 25.12.2014 р., згідно з Законом України "Про внесення змін у Податковий кодекс України", уже спрощену систему оподаткування "спростили" ще

більше. Від колишніх шести груп платників єдиного податку (ЄП) залишиться тільки три, більшість суб'єктів належатиме до третьої групи (табл. 1), остання група – група ЄП – є фіксованим сільгосподатком.

Таблиця 1

Останній варіант спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва

Група "Єдиного податку"	Обмеження		Види діяльності	Ставка податку
	З доходу	З кількості найманих працівників		
1 група	До 300 тис. грн за рік	Працюють без найманих працівників	Торгівля на ринку, надання побутових послуг	1–10% від мінімальної зарплати за календарний місяць
2 група	До 1,5 млн грн за рік	До 10 найманих працівників	Побутові послуги, виробництво й продаж товарів	2–20% від мінімальної зарплати за календарний місяць
3 група	До 20 млн грн за рік	Необмежено	Будь-які види діяльності, крім тих, які заборонено платникам єдиного податку	2% від доходу – для платників НДС; 4% від доходу – для неплатників НДС

Із даних табл. 1 бачимо, хто і на яких умовах наразі може працювати за "Спрощеною системою оподаткування" в підприємницькій діяльності країни. Збільшено межі щорічних доходів для підприємців: перша група ЄП – до 300 000 грн замість 150 000 грн, друга група ЄП – до 1 500 000 грн замість 1 000 000 грн, третя група ЄП – до 20 000 000 грн замість 3 000 000 грн для фізичних осіб і 5 000 000 грн для юридичних осіб. Також для платників єдиного податку третьої групи знижено ставки єдиного податку: до 2% із ПДВ або 4% без ПДВ. Розмір мінімальної зарплати до жовтня 2015 р. становив 1 218 грн, а з 01.09.2015 р. по 30.04.2016 р. – 1 378 грн. Доходом платників єдиного податку, які працюють за договорами комісії, будуть вважати тільки їх винагороду. Крім того, змінювався склад груп, ставки єдиного податку, умови обліку, адміністрування тощо.

Водночас змінювалася назва й функції органа державного регулювання й розвитку підприємства в Україні: спочатку ліквідували Державний Комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва [4], а замість нього створили Державну службу з питань регуляторної політики та розвитку підприємства. Потім (з 06.01.2015 р.) Кабінет Міністрів України ухвалив створення Державної регуляторної служби України.

Існуюча в цей час у країні система державної підтримки розвитку малого підприємства в цілому сприяла виконанню вже протягом дев'яти років заходів Національної програми, що сприяло подальшому розвитку підприємства в Україні: вдосконаленню нормативно-правової бази, впровадженню регуляторної політики, забезпеченню інформування громадськості та підвищенню освітнього рівня підприємців із питань ведення власної справи, зменшенню безробіття в регіонах (рис. 1).

Існуюча в цей час у країні система державної підтримки розвитку малого підприємства в цілому сприяла виконанню вже протягом дев'яти років заходів Національної програми, що сприяло подальшому розвитку підприємства в Україні: вдосконаленню нормативно-правової бази, впровадженню регуляторної політики, забезпеченню інформування громадськості та підвищенню освітнього рівня підприємців із питань ведення власної справи, зменшенню безробіття в регіонах (рис. 1).

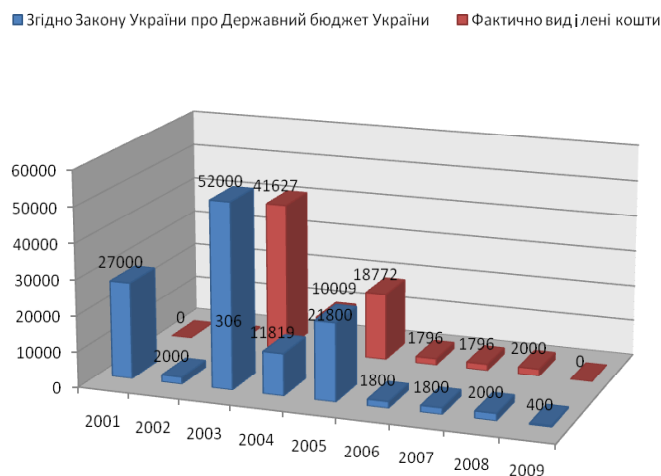


Рис. 1. Фінансування Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, тис. грн

З цих даних очевидно, що, по-перше, починаючи з 2003 р., фінансування малого підприємства різко скорочують, а в 2006–

2008 рр. воно перебувало практично на одному рівні (1,8–2,0 млн грн). По-друге, будь-яка запланована величина коштів, що виді-

ляли з бюджету, хоча й у меншій сумі, але освоювалася бізнесом. У 2009 р. з державного бюджету планували виділити 400 тис. грн на розвиток малого підприємництва, але ця сума фактично не надійшла малому й середньому бізнесам [5, с. 127]. Станом на 01.01.2011 р. на виконання заходів Національної програми з передбачених Державним бюджетом України на 2010 р. 700 тис. грн Держкомпідприємство не отримало у зв'язку з відсутністю затвердженого порядку використання державного бюджету [6]. З 2010 р. і до сьогодні державне фінансування малого підприємництва взагалі відсутнє.

Отже, фінансування малого підприємництва в Україні становить таку мізерну частку, що його відсоток – четверті або п'яті знаки після "0". Як зазначалося раніше, у

Японії ця величина щорічно становить 0,3% видаткової частини бюджету країни. Цю тенденцію спостерігають і в інших розвинутих країнах світу.

Останніми роками держава майже не виділяє кошти на гранти для старт-апів, мікрокредитів для підтримки молодих підприємців і навчання бізнесу. Разом з тим, українські малі й середні підприємства створюють лише 18% робочих місць, що значно менше, ніж у США (42%), Німеччині (46%), Франції (54%), країнах ЄС (72%), Японії (78%) [7, с. 33].

На відміну від багатьох зарубіжних країн, в Україні мале підприємництво, на жаль, не відіграє вагомій ролі в соціально-економічному розвитку суспільства, про що свідчить незначна частка малого бізнесу у ВВП країни (рис. 2).

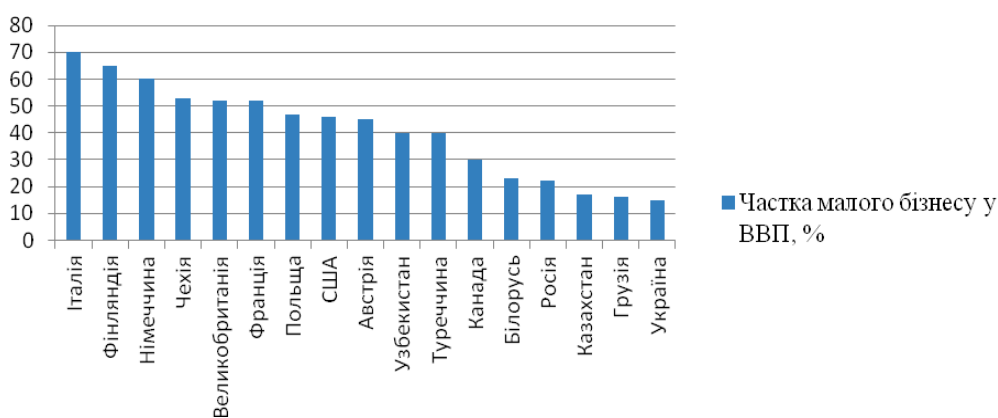


Рис. 2. Частка малого бізнесу у ВВП різних країн світу, %

Наведені дані свідчать про істотне відставання за основним народногосподарським критерієм – частка малого бізнесу у ВВП України порівняно з провідними соціально-економічними країнами світу, у тому числі – з Білорусією, Росією, Казахстаном та Грузією, які в практично однакових умовах розвитку економіки мають вищий показник головного індикатора стану національного господарства [8, с. 70]. Так, показник ВВП України становить 15%, Грузії – 16%, Казахстану – 17%, Росії – 21%. Водночас ВВП у

країнах ЄС значно перевищує Україну: наприклад, у Італії в 4,7 разів, Німеччині – 4 рази, Франції – 3,5 разів, США – 2,9 разів, Туреччині – 2,7 разів тощо. Таким чином, унаслідок цього Україна втрачає щорічно мільярди гривень.

Незважаючи на це та інші негативні явища, що впливають на розвиток малого підприємництва в Україні, рівень ВВП, зайнятість населення, малий бізнес є відносно стабільним, про що свідчить кількість малих підприємств в Україні за 18 років (рис. 3).

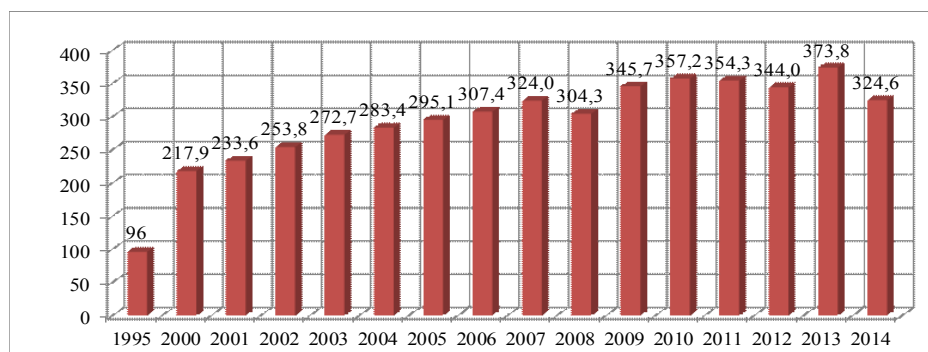


Рис. 3. Кількість малих підприємств в Україні, тис. од.

Деяке скорочення кількості малих підприємств в Україні за 2014 р. відносно 2013 р. (на 8,6%) зумовлено виключенням суб'єктів підприємництва АР Крим та інших територій.

Аналіз результатів кількісних характеристик свідчить про те, що, починаючи з 1995 р., спостерігаємо зростання кількості малих підприємств в Україні. Динаміка загальної їх кількості демонструє стійку тенденцію до зростання [9, с. 281]. У 2008 р. їх зменшилося на 20 тис. Це пов'язано з початком економічної кризи в Україні, а найголовніше – з двократною девальвацією гривні. З 2009 р. кількість малих підприємств в Україні майже не змінюється (згідно з даними служби Держкомстату України). На основі цих даних Індекс споживчих цін у країні з урахуванням інфляції становить: у 2010 р. – 109,1; у 2011 р. – 104,6; у 2012 р. – 99,8; у 2013 р. – 101,0.

Звісно, що головним фінансовим результатом діяльності підприємництва, у тому числі й малого, є прибуток, який, своєю чергою, залежить від обсягу реалізованої продукції суб'єктів підприємництва. Як збільшення кількості малих підприємств в Україні практично за весь час (рис. 3), так і загальний обсяг реалізації продукції за останні 5 років збільшується й має такі результати (табл. 2) [9, с. 272]. При цьому обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств становить значну частину (від 94,3% до 95,2%), фізичних осіб – підприємців – від

4,8% до 5,7%. Тобто основна частина обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) поступає від підприємств – юридичних осіб. Підприємство – юридична особа – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади, органом місцевого самоврядування або іншими суб'єктами для задоволення суспільних і особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським кодексом України та іншими законами. Однак право користування останнім варіантом спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва мають (в основному) тільки підприємства – юридичні особи третьої групи спрощеної системи оподаткування (табл. 1). Це відкриває шляхи до зловживання, особливо в системі торгівлі й суспільного споживання. У цих підприємствах створюють малі адміністративні комплекси (МАК), які, відповідно до чинного законодавства, формуються в форматі суб'єктів малого підприємництва з правом використання спрощеної системи оподаткування, наприклад: відділ алкогольних і безалкогольних напоїв, кондитерських, м'ясо-ковбасних виробів тощо. У результаті базові підприємства отримують надприбутки (наприклад, система ресторанів), а держава – скорочені податки до бюджету.

Таблиця 2

Обсяг реалізації продукції суб'єктів малого підприємництва за останні роки*

Показники/роки	2010	2011	2012	2013	2014
Усього, млн грн	3596646,4	4202455,2	4459818,8	4334453,1	4334769,5
Підприємства, млн грн	3366228,2	33991239,4	4203169,6	4050215,0	4045727,1
Відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)	93,6	95,0	94,2	93,4	93,3
Фізичні особи-підприємці, млн грн	230418,2	211215,8	256649,2	284238,1	289042,4
Відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)	6,4	5,0	5,8	6,6	6,7

*Без урахування результатів діяльності банків і бюджетних установ.

Малий бізнес в Україні поки значно відстає від бізнесу промислово розвинутих країн. Але в нашій країні є більше резервів для подальшого зміцнення його позицій. Незважаючи на більш-менш стабільний розвиток суб'єктів малого підприємництва, у країні існує значна кількість проблем державного регулювання (дерегуляції) їх діяльності. Наразі особливо гостро ця проблема постає на етапі прийняття Державного бюджету України на 2016 р. на основі Нового Податкового кодексу, який викликає багато нарікань.

IV. Висновки

До загальних негативних факторів, що впливають на діяльність малих підприємств, належать зниження ліквідності, низька платоспроможність та інвестиційна активність тощо. До специфічних пропозицій, які по-

требують якнайшвидшого вирішення, належать такі:

- по-перше, це збільшення доступу до додаткових фінансових ресурсів і можливості використання їх для інвестування та підтримки малого бізнесу;
- по-друге, необхідно звернути увагу на високу залежність малого бізнесу від внутрішнього попиту, тому що малий бізнес, в основному, орієнтований на задоволення потреб населення й підприємств. У зв'язку з цим необхідно якомога швидше повернутися до системи пільгового кредитування суб'єктів малого підприємництва;
- по-третє, необхідно на законодавчому рівні внести зміни стосовно недоцільності використання схеми малого бізнесу "передплата за продукцію – відванта-

- ження продукції” (особливо у сфері роздрібно́ї й дрібнооптово́ї торгівлі, виробництва будівельних матеріалів) при роботі з великими виробниками й постачальниками;
- по-четверте, міським органам самоврядування виділяти кошти з позабюджетних фондів на підтримку розвитку інфраструктури малого підприємництва;
 - по-п’яте, в умовах кризи в країні не треба насаджати обов’язкове використання касових апаратів у системі торгівлі на ринках, що може спровокувати відхід у тіньовий сектор малого бізнесу або мінімізувати податкові надходження до міських бюджетів в умовах відсутності платоспроможного попиту;
 - по-шосте, на перехідний період (наприклад, на перше півріччя 2016 р.) для суб’єктів малого підприємництва треба залишити чинну в попередньому році спрощену систему оподаткування суб’єктів малого бізнесу, а для аграріїв – зберегти пільгову систему оподаткування в тому вигляді, який вона мала в 2015 р.

Список використаної літератури

1. Пивоваров М. Г. Кардинальні зміни ознак малих підприємств у національному господарстві країни та шляхи їх удосконалення / М. Г. Пивоваров // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 6. – С. 263.
2. Про внесення змін в Податковий кодекс України і деякі законодавчі акти України про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності: Закон України від 04.11.2011 р. № 4014-VI.
3. О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины относительно государственной налоговой службы и в связи с проведением административной реформы в Украине: Закон Украины от 05.07.2012 г. № 5 083-VI.
4. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади: Указ Президента України від 09.12.2010 р. № 1085/2010.
5. Ващенко К. О. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін та ін. – Київ: Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
6. Аналіз застосування суб’єктами малого підприємництва спеціальних режимів оподаткування [Електронний ресурс] // Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. – Режим доступу: http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=46494&cat_id=56601.
7. Корінев В. Л. Стан, розвиток та державне регулювання діяльності малих підприємств в Україні: монографія / В. Л. Корінев, М. Г. Пивоваров та ін. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 244 с.
8. Солоїд О. В. Механізм підвищення конкурентоспроможності малих підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Солоїд Олена Вікторівна. – Хмельницький, 2012. – 215 с.
9. Статистичний щорічник України за 2014 рік. – Київ, 2015. – 586 с.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2015.

Пивоваров М. Г. Парадигма развития малого предпринимательства в Украине: анализ, проблемы и пути её усовершенствования

В статье приведено шесть этапов становления, развития и основные характерные особенности каждого из этапов субъектов малого предпринимательства. Оно является основным сектором рыночной экономики и обеспечивает рост ВВП, расширяет сферу занятости населения и содействует экономическому и социальному развитию страны.

Несмотря на позитивные и негативные явления развития субъектов малого предпринимательства в Украине, малый бизнес работает относительно стабильно. Приведены общие и специфические негативные факторы, которые влияют на деятельность малых предприятий, а также предложены пути для их устранения.

Ключевые слова: парадигма, малые предприятия, этапы развития предпринимательства, упрощенная система налогообложения, государственная программа поддержки бизнеса, реализация продукции, ВВП, пути улучшения работы субъектов малого предпринимательства.

Pyvovarov M. The Paradigm of Development of Small Business in Ukraine: Analysis, Problems and Ways of Its Improvement

Small business is a major sector of the market economy, promotes the competitiveness of the products of the national economy, provides growth of gross domestic product, fills the domestic commodity market, expands the scope of employment and promote economic and social development of the country.

In 24 years of Ukrainian independence the system of small business was a difficult path in economic, political and social dimension. This path was characterized by a significant number of changes to the regulatory system that positively or negatively affect the development of small business.

According to the author, the article shows the six stages of formation and development of small businesses, since even the conditions of the former USSR in the late 80s of the XX century and the beginning of 1990, but the present. We investigated the characteristics of head of each of the stages.

During this time, many times amended the terms of the development of small businesses, including the system of taxation of small businesses that work for the simplified system. Change the name and function of an organ of state regulation and business development in Ukraine, carries out the state support system for SME development, established the role of small business in GDP. Despite these positive and negative effects of sub'ektiv small business in Ukraine, small business operates is relatively stable, as evidenced by official data state the number of small businesses and the volume of sales in Ukraine.

At the end of the article are general and specific negative factors that influence the activity of small enterprises, and recommended ways to overcome them:

firstly, the increase of access to additional financial resources and the possibility of using them for investment and support for small businesses;

secondly, to draw attention to the high dependence of small business on domestic demand, so that a small business is mainly focused on the needs of the population and enterprises. In connection with this world need as possible rather return flight system for crediting of small businesses;

thirdly, MUNICIPAL government to provide funds from extra-budgetary funds to support infrastructure development of small businesses;

fourthly, transitional period, such as the first half of 2016, for small businesses should maintain active in the previous year a simplified system of taxation of small businesses and farmers to preserve preferential tax system in the form in which it was 2015 year.

Key words: *paradigm, small businesses, enterprise development stages, a simplified tax system, a state program of business support, product sales, gross national product, ways to improve small business sub'ektiv.*

УДК 336.647

О. М. Саєнкоаспірант
Донбаська державна машинобудівна академія**ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ НА РОЗДРІБНИХ
ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

У статті розглянуто процеси формування доходів. Визначено дохід як ресурс, що виникає в процесі діяльності підприємства протягом певного періоду з метою потенційного розвитку в умовах самофінансування та покриття ризиків, пов'язаних зі здійсненням цієї діяльності. Встановлено, що для роздрібних фармацевтичних підприємств основним джерелом доходів є торговельна діяльність, а саме – виручка від реалізації. Для формування доходів запропоновано нейронну мережу, яка є багат шаровим перцептроном з кількома внутрішніми шарами, а її вхідні, проміжні й вихідні параметри, незалежно від своєї природи, розглядають як лінгвістичні дані, що задані на своїх універсальних множинах, і оцінюють за допомогою нечітких термів.

Ключові слова: дохід, нейронна мережа, виручка від реалізації, багат шаровий перцептрон, самофінансування.

I. Вступ

Проведена економічна реформа, перехід до ринкових механізмів функціонування економіки України, органічне залучення її до процесів світового господарювання вимагають докорінного перегляду всієї сукупності економічних важелів, що використовують у системі керування. Перехід від переважно прямих адміністративних методів впливу до непрямих, заснованих на ринкових механізмах і взаємозв'язках, потребує поглибленого теоретичного осмислення широкого кола мікро- й макроекономічних проблем, зокрема мотиваційний аспект господарської діяльності економічних суб'єктів, об'єктивні закономірності формування й використання доходів цих суб'єктів.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення основного джерела доходу на роздрібному підприємстві з торгівлі фармацевтичними товарами.

III. Результати

Із доходами підприємств пов'язане вирішення важливих соціальних, економічних, політичних, етичних проблем суспільства як на мікро-, так і на макрорівнях. Усе це робить господарські поняття особливо актуальними. Їх розглядали такі науковці: О. М. Заліська, О. В. Посилкіна, Н. Н. Рязов, А. В. Сидорова, А. А. Чухно та ін.

Особливо гостро ця проблема постає перед підприємствами роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами, половина з яких наразі є збитковими або перебувають на межі банкрутства. Тому пошук шляхів виходу з цієї ситуації є надзвичайно важливим.

Дохід роздрібних фармацевтичних підприємств – це загальна сума виручки від реалізації та інших позареалізаційних доходів, отриманих у процесі діяльності підприємства протягом певного періоду з метою

потенційного розвитку в умовах повного самофінансування та покриття ризиків, пов'язаних зі здійсненням цієї діяльності (рис. 1).

У класифікації доходів найбільш доцільно з практичного погляду виходити з визначення доходів відповідно до нормативно-законодавчих актів України, за якими визначають виплати податків. З метою оподаткування прибутку підприємства, згідно із Законом України "Про податок на прибуток", у сукупності валового доходу платника податку виділяють такі групи доходів (варто враховувати, що поняття валового доходу та доходу підприємства є ідентичними):

- доходи від реалізації товарів (робіт, послуг);
- доходи від операцій із цінними паперами, валютними коштовностями та борговими зобов'язаннями;
- доходи від операцій з основними фондами, нематеріальними активами та капітальний дохід, пов'язаний з видобутком корисних копалин;
- доходи у вигляді безповоротної фінансової допомоги та безкоштовно наданих товарів;
- доходи від врегулювання сумнівної або безнадійної заборгованості;
- доходи від здійснення операцій лізингу (оренди);
- доходи у вигляді пасивного прибутку, отримані за межами митної території України (з урахуванням сплаченого податку).

Розглядають різні підходи до класифікації доходів, запропоновані українськими й зарубіжними авторами. Але багато з них не враховують особливостей українського законодавства й інших сучасних умов господарювання. Класичний підхід до класифікації доходів базується на нових національних стандартах бухгалтерського обліку. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (15 "Дохід") [1], розкриття інформації про доходи

відбувається в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Відповідно до цих положень, дохід класифікують за певними ознаками (характер, сфера діяльності підприємства тощо). За характером діяльності підприємства

дохід мають поділяти на отриманий від звичайної діяльності та від надзвичайних подій. Під звичайною діяльністю розуміють будь-яку основну діяльність підприємства та інші операції, які забезпечують її здійснення.

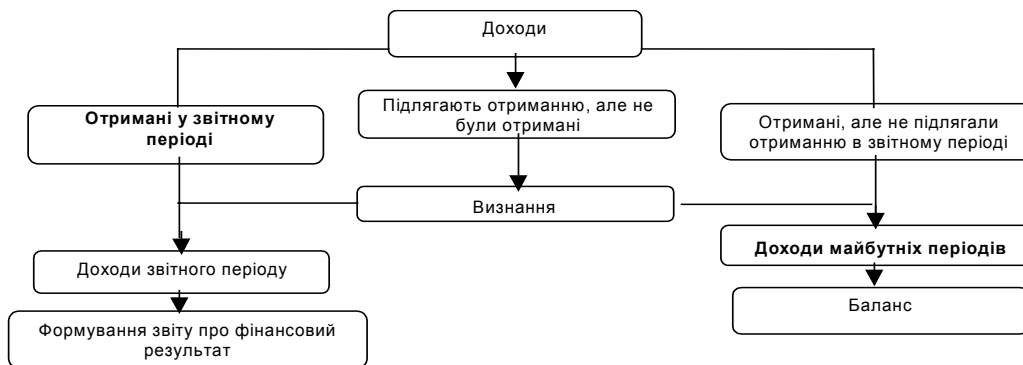


Рис. 1. Види доходів

Головною ознакою, за якою можна диференціювати доходи підприємства, є вид діяльності, в результаті якої вони формуються, і/або джерело їх надходження. За цією ознакою доходи поділяють, згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку, на доходи від операційної, інвестиційної, фінансової, надзвичайної та іншої діяльності [2; 3].

Для торговельних підприємств, основною діяльністю яких є операційна діяльність, під час аналізу доходів виникає необхідність детального вивчення її впливів, тому що операційна діяльність є визначальною метою створення підприємства й забезпечує основну частину його доходу. Так, для роздрібних фармацевтичних підприємств – це придбання та реалізація товарів з метою отримання прибутку [4; 5].

У окремих працях висвітлено основні категорії та методи управління фінансами в умовах ринкової економіки. Методичний, інформаційний інструментарій, питання організації фінансових служб, планування, контролю й аналізу фінансової діяльності, політика управління різними видами активів і інвестицій, джерелами їх фінансування, антикризове фінансове управління та інші питання розглянуто на прикладі хіміко-фармацевтичного виробництва з урахуванням багатьох його особливостей [5, с. 345].

До формування доходів роздрібних фармацевтичних підприємств застосовують методичні підходи, наповнюють кожну із чотирьох основних груп, а саме: методи екстраполяції, експертних оцінок, статистичні методи й методи моделювання. Їх достатньо описано в методичних довідниках та інших джерелах [6; 7], тому ми їх докладно не розглядатимемо. Особливе місце посідають методи впорядкування статистичних відомостей, що є функціональними за змістом використання. Їх безліч. Застосування методу має на меті виявлення закономірностей розвитку досліджуваного об'єкта або процесу на деякій ретроспективній ділянці. І

якщо модель побудована правильно й адекватно відображає зв'язки й властивості реального об'єкта, то вона може бути засобом для екстраполяції, тобто для перенесення деяких висновків про поведінку моделі на об'єкт, що рухається в майбутньому. У роботі це сприймають як етап формалізації й прогнозування поведінки об'єкта на основі екстраполяції закономірностей і перенесення тенденцій на об'єкт дослідження, що виявляються на моделі. З іншого боку, безпосередньо клас методів, заснованих на екстраполяції, – це використання теоретичних або емпіричних моделей для знаходження змінних поза відрізком спостереження за даними про залежності між змінними всередині досліджуваного відрізка. Тобто застосування екстраполяції завжди передбачає використання певних проміжних моделей, тобто моделювання є основою для екстраполяції. Отже, між названими групами методів дослідження є внутрішні зв'язки й перетинання, але основою їх використання є модель аналізу й синтезу досліджуваного процесу, явища. Клас фактографічних методів, приміром, поєднує такі підкласи, як статистичні методи, методи аналогій, що випереджають методи, тощо. Для формування доходів роздрібних фармацевтичних підприємств така група методів доступна, але наукова їх корисність незначна, бо методи аналогій у ній відсутні та не є інформативними.

Статистичні методи поєднують сукупність методів обробки кількісної інформації про об'єкт прогнозування за принципом виявлення її математичних закономірностей, розвитку, математичних зв'язків і характеристик, щоб отримати найпростішу прогнозну модель за принципом подоби. На ньому ґрунтується безліч методів порівняння, спрямованих на виявлення подібності в закономірностях розвитку різних організаційних і економічних процесів. До цього класу належать також і широко розповсюджені методи математичних та історичних аналогій,

які в дослідженні використані в процесі співставлення розвитку роздрібних фармацевтичних підприємств на окремих історичних етапах. Практично методи математичних аналогій як аналог для об'єкта прогнозування використовують об'єкти іншої фізичної природи, які запозичені з суміжної галузі науки або техніки і мають математичне описання процесу розвитку, що збігається із сутністю об'єкта прогнозування. Водночас методи історичних аналогій, на відміну від попередніх, розглядають як аналог, процеси однакової фізичної природи, які передували розвитку об'єкта прогнозування в часі. Це дає змогу розповсюджувати саме статистичні методи для оцінювання явищ, що відбуваються в роздрібних фармацевтичних підприємствах.

По суті всі математичні методи повинні бути випереджальними й "заглядати в майбутнє". Вони мають бути засновані на певних принципах спеціальної обробки науково-технічної інформації, що реалізують у прогнозах її властивість випереджати розвиток науково-технічного прогресу. До них належать методи дослідження динаміки науково-технічної інформації, що використовують побудову кількісно-якісних динамічних рядів на базі різних видів науково-технічної інформації, аналізу й прогнозування на їх основі розвитку відповідного об'єкта. Розвиток роздрібних фармацевтичних підприємств або заздалегідь відомий, або не відбувається. Якщо зарахувати методи дослідження й оцінювання рівня розроблювальної техніки до спеціальних методів аналізу кількісної та якісної науково-технічної інформації для визначення характеристик рівня якості існуючої й проєктованої техніки, то це значно звужує межі використання відповідних методів у роздрібно-фармацевтичному підприємстві.

Експертні методи, про які повсюдно говорять, і які поступово витісняють усі інші через простоту отримання даних про розвиток подій, поділяють на два підкласи: прямі й зі зворотним зв'язком. Підклас прямих експертних оцінок будують за принципом отримання й обробки незалежної узагальненої думки колективу експертів або одного з них за відсутності впливів на думку кожного експерта міркувань іншого експерта й колективу; підклас експертних оцінок зі зворотним зв'язком втілює принцип зворотнього зв'язку шляхом впливу на оцінку експертної групи або одного експерта думкою, отриманою раніше від цієї групи або від одного з експертів. Експертні методи в прогнозуванні застосовують переважно в таких випадках: коли відсутня доволі представницька й достовірна статистика, що характеризує об'єкт; коли виявляють велику невизначеність у середовищі функціонування об'єкта; при середньо- й довгостроковому прогнозуванні розвитку об'єктів, що зазнали значний вплив нових відкриттів в умовах дефіциту часу або

неординарного розвитку екстремальної ситуації. Така перевага дає змогу ефективно застосовувати експертні методи й при формуванні доходів роздрібних фармацевтичних підприємств для загального оцінювання будь-якого досліджуваного явища чи процесу.

Повноцінного поширення набувають інформаційно-довідкові системи для вирішення проблем поточного планування, розподілу ресурсів і управління. Однак схема дослідження зберігається й у цьому разі.

IV. Висновки

Формалізувати досліджуваний процес формування доходів роздрібних фармацевтичних підприємств можливо за умови дотримання низки вимог методичного характеру [8–12]. До їх переліку, крім зрілості економіки й належного матеріального рівня населення, належать негаразди, протиріччя та ускладнення, що виникають на стадії виробництва, насичення ринку товарами масового споживання, зростання споживчого попиту й поширення науково-технічного прогресу, змін у системі поділу праці й реформування штучних умов утримання державою відносно оптимального функціонування ринку послуг, переформатації структурної та регіональної збалансованості попиту й пропозиції, а за цим – і процеси, що тим чи іншим чином сприяють більш-менш інтенсивному формуванню ринку фінансових і матеріальних ресурсів, які активізують середовище інтелектуальної праці, тощо. Це поєднує окремі групи математичних методів опису явища чи процесу, що є традиційними, і факторіальний засіб їх відтворення за елементами моделі, що є нейронною мережею [13]. Така нейронна мережа є багатощаровим перцептроном з кількома внутрішніми шарами, а її вхідні, проміжні й вихідні параметри, незалежно від своєї природи, розглядають як лінгвістичні дані, що задані на своїх універсальних множинах і підлягають оцінюванню за допомогою нечітких термів.

Список використаної літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 "Дохід" МФУ № 290 від 29.11.1999 р.
2. Заліська О. М. Основи фармакоєкономіки : навч. посіб. для студ. та курсантів-провізорів вищ. фармац. навч. закл. і фармац. фак. вищ. мед. навч. закл. освіти ПІ-ІУ рівнів акредитації / О. М. Заліська. – Львів : Держ. мед. ун-т ім. Д. Галицького, 2002. – 360 с.
3. Чухно А. А. Здоровоохранение: экономика, маркетинг, менеджмент : учеб. пособ. / А. А. Чухно, В. И. Крамаренко, Л. К. Дембский и др. ; М-во образования и науки Украины ; Крым. акад. природоохр. и курорт. стр-ва. – Симферополь : Таврида, 2001. – 339 с.
4. Посилкіна О. В. Фінансова діяльність хіміко-фармацевтичних підприємств : підруч. для студ. вищ. фармац. навч. закл.

- III–IV рівнів акредитації / О. В. Посилкіна, В. М. Толочко ; Нац. фармац. акад. України / за ред. В. М. Толочка. – Харків : НФАУ: Золоті сторінки, 2001. – 535 с.
5. Посилкіна О. В. Інноваційно-інвестиційний розвиток фармацевтичного виробництва: проблеми фінансового забезпечення / О. В. Посилкіна ; Нац. фармац. акад. України. – Харків : Золоті сторінки : НФАУ, 2002. – 526 с.
 6. Рязов Н. Н. Общая теория статистики / Н. Н. Рязов. – Москва : Статистика, 1971. – 368 с.
 7. Сидорова А. В. Экономико-статистические методы в управлении сферой услуг : монография / А. В. Сидорова. – Донецк : ДонГУ, 2002. – 239 с.
 8. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений / Л. Заде ; пер. с англ. – Москва : Мир, 1976. – 167 с.
 9. Круглов В. В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика / В. В. Круглов, В. В. Борисов. – Москва : Горячая линия-Телеком, 2001. – 382 с.
 10. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки : монографія / А. В. Матвійчук. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 206 с.
 11. Gately Ed. Neural Networks for Financial Forecasting / Willey trader's advantage series / Ed. Gately. – New York : John Willey & Sons Inc., 1996. – 196 p.
 12. Kasabov N. Foundation of neural networks, fuzzy systems, and knowledge engineering / N. Kasabov. – Cambridge : Mass. MIT Press, 1996. – 550 p.
 13. Сасенко О. М. Розробка стратегії та тактики управління доходами на роздрібному підприємстві / О. М. Сасенко // Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства : зб. наук. праць. – Донецьк : ДонДУУ, 2011. – Т. XII. – С. 420–428.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2015.

Саенко О. Н. Процесс формирования доходов на розничных фармацевтических предприятиях

В статье рассмотрены процессы формирования доходов. Определен доход как ресурс, который возникает в процессе деятельности предприятия на протяжении определенного периода с целью потенциального развития в условиях самофинансирования и покрытия рисков, связанных с осуществлением этой деятельности. Установлено, что для розничных фармацевтических предприятий основным источником доходов является торговая деятельность, а именно – выручка от реализации. Для формирования доходов предложена нейронная сеть, которая является многослойным перцептроном с несколькими внутренними слоями, а ее входные, промежуточные и выходные параметры, независимо от своей природы, рассматривают как лингвистические данные, которые заданы на своих универсальных множествах, и оценивают с помощью нечетких термов.

Ключевые слова: доход, нейронная сеть, выручка от реализации, многослойный перцептрон, самофинансирование.

Saienko O. The Formation of Revenues in the Retail Pharmaceutical Enterprises

In the article the processes of income. Indicated that held economic reform and transition to market mechanisms of economy of Ukraine, the organic inclusion in global economic processes require radical revision of the entire set of economic tools used in the management system. Investigated that the most appropriate classification of income from a practical point of view out of the definition of income in accordance with normative legislative acts of Ukraine, which are determined by taxes. Noted considered different approaches to the classification of income offered by domestic and foreign authors. But the problem is that many of them do not take into account the peculiarities of Ukrainian legislation and other modern economic conditions.

Income defined as a resource that occurs in the process of now during a period with a view to the potential development of the company in terms of self-financing and cover risks associated with this activity. We consider statistical methods that combine a set of methods for processing quantitative information about the object detection prediction on the basis of mathematical laws contained in it, development of mathematical relationships and characteristics to obtain a simple predictive model on the basis of similarity. It's revealed that essentially all mathematical methods should be leading position and look to the future. Such outstrip forecasting methods based on certain principles of special treatment of scientific and technical information in the exercise of its property ahead forecasts of the development of scientific and technological progress. Found that expert methods referred to everywhere and they gradually displace all others because of the ease of obtaining data on the development of the events are divided into two subclasses: direct and feedback. It was established that retailers trade with pharmaceutical products are the main source of income from commercial activities, such as sales revenue.

To generate income proposed neural network that is multilayered perceptron with several internal layers, and its input, intermediate and output parameters, regardless of their nature are regarded as linguistic data, given their universal set and evaluated using fuzzy terms.

Key words: income, neural network, revenue, multilayer perceptron, self-financing.

ПОБУДОВА СЕМАНТИЧНОГО ЯДРА ЯК ОСНОВА МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДУВАННЯ В ІНТЕРНЕТІ

У статті досліджено поняття семантичного ядра для пошукової системи, проаналізовано його визначення в сучасній науці. Розглянуто дослідження використання семантичного ядра в сучасній українській і західній науці. Визначено причини некоректної роботи контекстної реклами. Розроблено підходи до створення семантичного ядра. Запропоновано класифікацію ключових слів і логіку підходу до їх вибору залежно від призначення. Підкреслено значимість змісту цільової сторінки та результатів тестування ядра на цільових відвідувачах.

Ключові слова: маркетингова комунікація, пошукова система, ключові слова, семантичне ядро, підприємство машинобудування.

I. Вступ

Сучасним маркетологам відомо, що сайт може бути потужним інструментом генерації продажів, але лише тоді, коли на нього заходять відвідувачі. Також відомо, що відвідувачі мають бути цільовою аудиторією підприємства. Існує багато інструментів для залучення трафіку на сайт, у межах цієї статті ми розглядатимемо один з найбільш дієвих для більшості конкурентних ніш – трафік з пошукових систем. Динаміка змін і виникнення нових особливостей роботи таких систем дуже висока, тому розуміння принципу їх роботи та дослідження шляхів їх використання є важливими для розвитку сучасного машинобудування та бізнесу в Україні.

Системи пошуку дають широкі можливості для різних видів підприємницької діяльності, тому їх можливості та особливості використання по-різному висвітлюють у сучасній науці.

Багато важливих напрацювань з цієї теми можна зустріти в сучасній західній науці. Тему пошукової системи різнобічно й системно висвітлює в своїй книзі Х. Девіс. Пошукову оптимізацію він називає “мистецтвом, ремеслом і наукою залучення трафіку на веб-сайти” [1]. Вплив пошукової оптимізації на сучасний ринок реклами висвітлюють у своїй статті американські вчені Б. Ксінг і З. Лінх [2]. Підходи до отримання ідентичних до високочастотних ключових слів з метою зниження вартості оптимізації розкривають у своїй праці В. Абхішек і К. Хосанагар [3].

В українській науці підходи до модифікації семантичного ядра на прикладі інтернет-магазину електронних приладів в умовах динамічного контенту ресурсу описують у своїх дослідженнях Е. А. Арсірій, С. Г. Антошук, О. А. Ігнатенко, Б. Ф. Трофимов [4]. Робота із семантичним ядром для оптимізації

сайту-форуму описана вченими А. М. Пелешишиним та К. О. Слободою [5]. Автори пропонують методи модифікацій контенту форуму для покращення його позицій у видачі. Основні складові поняття пошукової оптимізації досліджують у своїй статті Н. С. Ілляшенко та О. С. Савченко [6]. Ключові принципи створення семантичного ядра для пошукової системи є досі недостатньо висвітленими.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити поняття семантичного ядра для пошукової системи та розробити такі підходи до його створення, які будуть доступні для користування маркетологами, управлінським персоналом, керівниками підприємств та інших осіб, що оцінюють ефективність і якість маркетингових комунікацій.

III. Результати

Передусім, важливо отримати чітке уявлення про роботу пошукових систем у цілому. Про те, як влаштовані пошукові системи, розповідає в своїй книзі один із провідних спеціалістів цієї рекламної галузі І. Ашманов [7]. У табл. 1 наведено визначення поняття “семантичне ядро”. У них можна помітити дещо різні погляди авторів на це питання, проте вони однакові в тому, що це є перелік слів. Важливо розуміти умовність виникнення такого переліку, тому що його сутність ґрунтується на загальному принципі роботи пошукових систем.

Для цього варто зауважити на тому факті, що пошукова система, передусім, оцінює текстову складову контенту. Коли пошуковий робот потрапляє на сторінку, він зчитує текст і консолідує інформацію щодо нього у власній базі (таблиці), де позначає, яких слів у якій частоті (долі) відносно всього тексту більше, а яких менше. Він враховує пропорцію різних слів і словосполучень, а також багато інших факторів. У межах цієї статті ми будемо розглядати фактори, що утворює зміст сторінки.

Визначення поняття “семантичне ядро”

№	Автор	Визначення
1	І. О. Севостьянів	Набір запитів, до яких відносно часто звертаються користувачі під час пошуку інформації, що наявна на сайті або близька до неї за темою [8].
2	Компанія “SEOpult”	База пошукових слів, їх словосполучень і морфологічних форм, що найточніше характеризують вид діяльності, товари чи послуги, що пропонує сайт, і які спеціально підібрано для його просування [9].
3	Компанія “Ашманов і партнери”	<i>Перелік слів</i> (авт.), що будується на основі змісту сайту та його конкурентів, синонімів, близьких слів і аналізу їх статистики в пошукових системах.

З іншого боку, користувач вводить запит, маючи на думці конкретну потребу. При цьому пошукова система сприймає слова запиту та, аналізуючи ті, що були записані у власній таблиці, приймає рішення, яка сторінка є більш релевантною, тобто більше відповідає запиту. Відбувається це за допомогою програм, що називають “пошуковими роботами”. Робот “spider” (від англ. павук) завантажує сторінку таким самим чином, як це робить браузер користувача. Робот “crawler” (від англ. мандрівник) сканує завантажену сторінку на предмет посилань і таким чином визначає, де далі буде сканувати “spider”. Пошукова система безперервно сканує простори Інтернету за певними ознаками. Робот “indexer” аналізує сторінки, розбираючи їх зміст за фразами й словами, і робить записи в базі даних. Пошукова система завантажує та аналізує базу й розподіляє місця в пошуковій видачі відповідно до цього аналізу.

Тому, якщо на сторінці жодного разу не зустрічаються вказані в запиті слова чи словосполучення, вірогідність її появи в пошуковій видачі майже дорівнює нулю. Цей принцип роботи системи пошуку є дуже спрощеним і викладений для формування підґрунтя подальшого дослідження.

Будемо вважати, що з позиції підприємця семантичне ядро – це набір пошукових запитів, які вводить користувач із намірами потенційного клієнта.

Таким чином, вірогідність потрапляння цільового відвідувача на сторінку тісно пов’язана з відповідністю тексту запиту.

Наразі пошукові системи пропонують різні способи залучення цільового відвідувача до сайту. На визначенні ключових слів базуються підходи пошукової оптимізації та контекстної реклами. При цьому варто розуміти, що підходи для формування семантичного ядра для SEO і для контекстної реклами є принципово різними, хоча мету вони мають одну – отримання власником ресурсу вигоди.

Добираючи запити для подальшої роботи за допомогою різноманітних інструментів-оптимізаторів, маркетолог бере до уваги ті з них, що може вводити представник потенційної цільової аудиторії. Ця риса для контекстної реклами й для SEO є спільною. Проте в кожній фразі-запиті закладений різний рівень зацікавленості. Зазначимо, що для здійснення експертного оцінювання рів-

ня зацікавленості треба на високому рівні володіти мовою, якою вводять запит.

Під час пошуку в мережі нерідко можна помітити оголошення контекстної реклами за досить неочікуваними запитими. Відбувається це через такі причини:

- недосконалість базового набору ключових слів;
- використання необґрунтованого рівня відповідності;
- невірне (неповне) використання мінус-слів або їх повне ігнорування.

На початку налаштування генератор ключових слів пропонує широкий вибір, зараховуючи до списку всі ймовірні запити, що, згідно з оцінюванням системи, пов’язані з прописаним предметом налаштування достатньо тісно. Ця властивість є позитивною, оскільки дає маркетологу змогу широко поглянути на попити потенційних покупців, краще зрозуміти механіку їх міркувань щодо покупки через аналіз фраз запитів. Проте не кожне ключове слово може означати бажання придбати саме той продукт, що пропонує підприємство.

Розглянемо налаштування реклами у “Яндекс. Вордстат” для продукту сепараторів для молока підприємства. У статті обмежимося аналізом запитів із характерними особливостями. Отже, підприємство випускає такі найменування молочних сепараторів:

1. Сепаратор-сливкоотделитель молочный “Мотор Сич-100-19”.
2. Сепаратор-сливкоотделитель молочный “Мотор Сич-100-15”.
3. Сепаратор-сливкоотделитель молочный “Мотор Сич-100-18”.
4. Сепаратор-сливкоотделитель ручной “Мотор Сич СЦМР-80-09”.
5. Сепаратор-сливкоотделитель “Мотор Сич-500”.

Оскільки майже всі запити по сепараторам роблять російською, назви наведено цією мовою.

Усі моделі, крім четвертої, призначені для домашнього вжитку та працюють від струму.

Виберемо запити, що безперечно відповідають наміру придбати (табл. 2, 3). До цієї категорії належать фрази зі словами, що безпосередньо висловлюють намір (купить, купити) та опосередковано, проте в них легко впізнати цей намір (цена, где купить, где можно купить, сколько стоит, стоимость). Мова, правопис і регістр написання запитів є такими, якими їх вводять користувачі на визначених територіях.

Цінність для дослідження й налаштування вони мають лише в оригінальному вигляді.

Серед запитів, що пропонує система, є велика кількість часто вживаних, які також із

дуже високою ймовірністю відображають намір здійснити покупку. Приклади таких запитів наведено в табл. 3.

Таблиця 2

Запити, що безпосередньо відповідають наміру придбати

купити сепаратор для молока сепаратор для молока электрический купить бытовой сепаратор для молока купить сколько стоит сепаратор для молока купити сепаратор	купить сепаратор бытовой где купить сепаратор для молока где купить сепаратор сепаратор купить цены сепаратор цена
---	--

Таблиця 3

Запити з високою ймовірністю наміру придбання

сепаратор для молока сепаратор молочный магазин сепараторов молока сепаратор электрический	сепаратор бытовой сепаратор электрический сепараторы интернет-магазин
---	---

У цих запитах немає слова “купити”, проте, якщо людина ввела в рядок пошуку таку фразу, є велика вірогідність того, що її цікавить сам прилад, а не енциклопедична інформація про нього.

Також треба звертати увагу на брендові запити й такі, що містять у собі маркування товару, що виробляє підприємство:

- сепаратор сич;
- купить сепаратор мотор сич сцм 80;
- сепаратор сич сцм 80 купить.

Причому особливу увагу варто приділяти цільовій сторінці, на яку веде посилання з оголошення. У разі, якщо в запиті вказано модель виробу, оголошення має привести безпосередньо на сторінку такого продукту. Це підвищує ймовірність оформлення замовлення.

IV. Висновки

Пошукові системи працюють таким чином, що, крім фраз із вираженим наміром здійснити покупку чи замовлення, вони пропонують і низку інших, менш однозначних запитів. Для кожного продукту процес відбору має свої особливості, проте можна виділити й спільні риси. Урахування особливостей і принципів роботи пошукової системи – необхідний аспект під час дослідження питання побудови комунікацій у Інтернеті. Описані типи запитів із високою вірогідністю можуть бути ефективною складовою семантичного ядра. Запропоновані підходи допоможуть запобігти нерезультативним витратам маркетингового бюджету, але, оскільки у сфері контекстної реклами нерідко трапляються парадокси, остаточний висновок про ефективність кожного ключового слова можна зробити лише після тестування трафіком.

Список використаної літератури

1. Davis H. Search engine optimization. Building Traffic and Making Money with SEO / H. Davis. – O'Reilly Media Inc., 2006.

2. Xing B. The impact of search engine optimization on online advertising market / B. Xing, Z. Lin // The new e-commerce: innovations for conquering current barriers, obstacles and limitations to conducting successful business on the internet : proceedings of the 8th international conference on Electronic commerce. – ACM, 2006. – С. 519–529.
3. Abhishek V. Keyword generation for search engine advertising using semantic similarity between terms / V. Abishek, K. Honsanagar // Proceedings of the ninth international conference on Electronic commerce. – ACM, 2007. – С. 89–94.
4. Арсирий Е. А. Автоматизация разработки и обновления семантического ядра сайта с динамическим контентом / Е. А. Арсирий, С. Г. Антошук, О. А. Игнатенко, Б. Ф. Трофимов // Штучний інтелект. – 2012. – № 4. – С. 464–473.
5. Пелешишин А. М. Модифікація контенту для ефективного позиціонування форуму в середовищі World Wide Web / А. М. Пелешишин, К. О. Слобода // Вісник Нац. ун-ту “Львівська політехніка”. Серія Інформаційні системи та мережі. – 2010. – № 673. – С. 340–348.
6. Ілляшенко Н. С. SEO-оптимізація як сучасний інструмент інтернет-маркетингу / Н. С. Ілляшенко, О. С. Савченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 63–74.
7. Ашманов И. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах / И. Ашманов, А. Иванов. – Санкт-Петербург : Питер, 2010. – С. 364.
8. Севостьянов И. О. Поисковая оптимизация: практическое руководство по продвижению сайта в Интернете / И. О. Севостьянов. – Санкт-Петербург : Питер, 2010. – С. 240.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2015.

Сиваченко А. В. Построение семантического ядра как основа маркетинговых коммуникаций предприятия машиностроения в Интернете

В статье исследовано понятие семантического ядра для поисковой системы, проанализированы его определения. Рассмотрены исследования использования семантического ядра в современной украинской и западной науке. Определены причины некорректной работы контекстной рекламы. Разработаны подходы к составлению семантического ядра. Предложена классификация ключевых слов, а также логика подхода к их отбору в зависимости от назначения. Отмечена значимость содержания целевой страницы и результатов тестирования ядра на целевой аудитории.

Ключевые слова: маркетинговая коммуникация, поисковая система, ключевые слова, семантическое ядро, предприятие машиностроения.

Sivachenko O. The Compiling of Semantic Kernel as a Base of Internet Marketing Communications of Machinery Enterprise

The article deals with the conception of semantic kernel for the search engine optimizing. The author gives a review of definition of semantic kernel in nowadays science. Author defined the semantic kernel for an entrepreneur as a list of search request that makes his target audience. It's shown that the probability for visitor to hit the page the higher that closer the request to the text of the page. It's stressed that there is a difference between compiling semantic kernel for the search engine optimization and for the contextual advertising. It's reported that there is a different purchase interest in different requests. The research covers approaches for compiling the semantic kernel.

The text gives valuable information on classification of key words and logic of its selection depending on its purpose. The research covers different effectiveness of keywords for use with contextual advertising. It's shown hot to identify the keywords that covers visitors purpose to buy the product. Those consist of phrases that express direct purpose to buy and those that can be understood as such purpose. The method is based on keywords listing that search engines provide for marketers.

The listing includes all the keyword related to product. It's stressed that described method is much linguistic and requires strong language skills from marketer depending on request's language. It speaks in detail about inaccuracies that decrease the efficiency of contextual advertising. This can occur because of imperfection of basic request kit, use of unreasonable compliance level, incorrect use of exceptions. It's stressed that there is a difference between approaches for compiling the semantic kernel for different industries and products. It's noted about the importance of the content of the landing page and results of testing semantic kernel with traffic.

The results proved to be interesting for the marketers and managers of machinery enterprises and other industries.

Key words: marketing communication, search engine, key words, semantic kernel, machinery enterprise.

УДК 658.711 (477)

С. Ф. Смерічевськийдоктор економічних наук, професор
Національний авіаційний університет, м. Київ**РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

У статті проаналізовано сучасний стан галузі машинобудування України, виділено основні проблеми, що перешкоджають розвитку машинобудівних підприємств. Доповнено класифікацію ризиків машинобудівних підприємств і факторів їх виникнення. Обґрунтовано доцільність застосування механізму ризик-менеджменту на українських машинобудівних підприємствах.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, механізм, машинобудівне підприємство.

I. Вступ

Ризик у сучасній економіці вже давно став основним фактором впливу на кінцеві результати господарювання як світових корпорацій, так і українських підприємств. На тлі значної мінливості економічної й політичної ситуації в країні, розширення сфери відносин панівних суб'єктів господарювання, появи нових технологій та інструментів управління сучасні підприємства змушені функціонувати в умовах невизначеності та ризику, зумовлюючи перехід від традиційних методів управління до методів, які здатні мінімізувати ризик факторів внутрішнього середовища та пом'якшувати вплив факторів зовнішнього середовища, а саме до ризик-менеджменту.

Машинобудівні підприємства України останнім часом втратили своє пріоритетне становище, будучи донедавна потужним локомотивом зростання економіки країни й тим інструментом, що давав змогу підвищити її конкурентоспроможність, промисловий потенціал і рівень соціального розвитку. Основною причиною такої ситуації стало зростання зовнішніх ризиків, адже понад 50% власної продукції вони експортували до Росії. Проте додатковими внутрішніми ризиками також є недостатня інноваційна активність, повільне впровадження сучасних технологій і придбання нової техніки, значний рівень зносу існуючих засобів, недостатність оборотних коштів тощо.

Недосконалість механізмів управління українських машинобудівних підприємств, низька конкурентоспроможність на світовому ринку, бар'єри з боку РФ у експорті української продукції, а отже, втрата основного ринку збуту, низка внутрішніх проблем створюють перепони для розвитку галузі, погіршуючи економічне та соціальне становище країни. Необхідним завданням, що постає перед апаратом управління, є розробка відповідного механізму управління

ризиками зовнішнього та внутрішнього середовища, що супроводжують діяльність українських машинобудівних підприємств для розробки стратегії управління, яка б враховувала всі ці моменти, була здатна швидко реагувати на зміни та з мінімальними витратами адаптуватися до них.

Ризики є предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, а саме: В. В. Вітлінського [1], О. М. Левченко [8], Дж. Мадуро [17], І. М. Посохова [11], В. О. Супрун [12]. Ключові аспекти ризик-менеджменту на практиці українських і зарубіжних підприємств розглядають такі вчені: Т. В. Головач [2], О. В. Джумурат [3], А. П. Задорожня [4], І. В. Кривов'язюк [5; 6], О. М. Кузьмак [7], Б. А. Неслуженко [9], І. С. Побережна [10], І. І. Чонг [16].

Незважаючи на низку праць із цієї проблематики, ґрунтовних досліджень щодо можливості практичного застосування прийомів ризик-менеджменту на вітчизняних машинобудівних підприємствах є небагато, сам процес ризик-менеджменту має фрагментарний характер і поки не досить успішно адаптується до реалій сьогодення.

II. Постановка завдання

Мета статті – обґрунтувати доцільність застосування механізму ризик-менеджменту на українських машинобудівних підприємствах для підвищення ефективності їх функціонування та конкурентоспроможності на світовому ринку.

III. Результати

Поняття “ризик” з економічних позицій найперше передбачає втрати чи шкоду, заподіяну майновим правам суб'єкта господарювання, імовірність яких пов'язана зі станом невизначеності [5, с. 147].

У документі “Working Draft For ISO Guide.Risk Management Terminology”, підготовленому робочою групою ISQ, ризик-менеджмент визначають як узгоджену діяльність щодо управління організацією та її контролю з урахуванням ризику (risk-management: co-coordinated activities to

direct and control an organization with regard to risk) [3, с. 72]. Існує багато прикладів успішної реалізації підходів ризик-менеджменту: австралійсько-новозеландський стандарт з ризик-менеджменту AS/NZS 4360:2004 (Australian/New Zealand Standard AS/NZS 4360:2004); стандарт з ризик-менеджменту Федерації європейських асоціацій ризик-менеджменту (Risk Management Standard, FERMA); документи Базельського комітету: стандарт достатності капіталу “Базель-2” (Basel II) і стандарти управління кредитними, фінансовими й операційними ризиками; комплексні основи ризик-менеджменту в межах усієї компанії (COSO), США (Enterprise Risk Management – Integrated Framework: COSO, USA) [2, с. 157–158].

Сучасний стан ризик-менеджменту базується на “концепції прийнятного ризику”, згідно з якою метою управління ризиком є отримання максимальної стійкості всіх видів діяльності підприємства шляхом сукупного ризику в заданих стратегією межах розвитку підприємства.

Згідно з цією концепцією, управління ризиками – це процес, що бере початок на

стадії розробки стратегії підприємства й має бути інтегрованим у загальний процес управління як організаційно незалежний підрозділ, що безпосередньо підпорядковується керівнику підприємства [2, с. 158].

Кінцевою метою такого процесу є створення ефективної та гнучкої системи господарювання в умовах ризику, обмеженості інформаційних, матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, що зумовлює необхідність організації системи ризик-менеджменту, усіх її аспектів, базових принципів і методів управління.

Основним завданням ризик-менеджменту є своєчасне реагування на зміни зовнішнього середовища та вибір раціональних управлінських рішень з метою забезпечення діагностики причини виникнення ризиків, визначення їх природи та зниження негативної дії з мінімальними витратами всіх необхідних ресурсів.

Класифікація факторів ризику машинобудівних підприємств є передумовою своєчасного їх передбачення та прийняття управлінських рішень щодо мінімізації їх руйнівного впливу на діяльність машинобудівного підприємства (рис. 1).

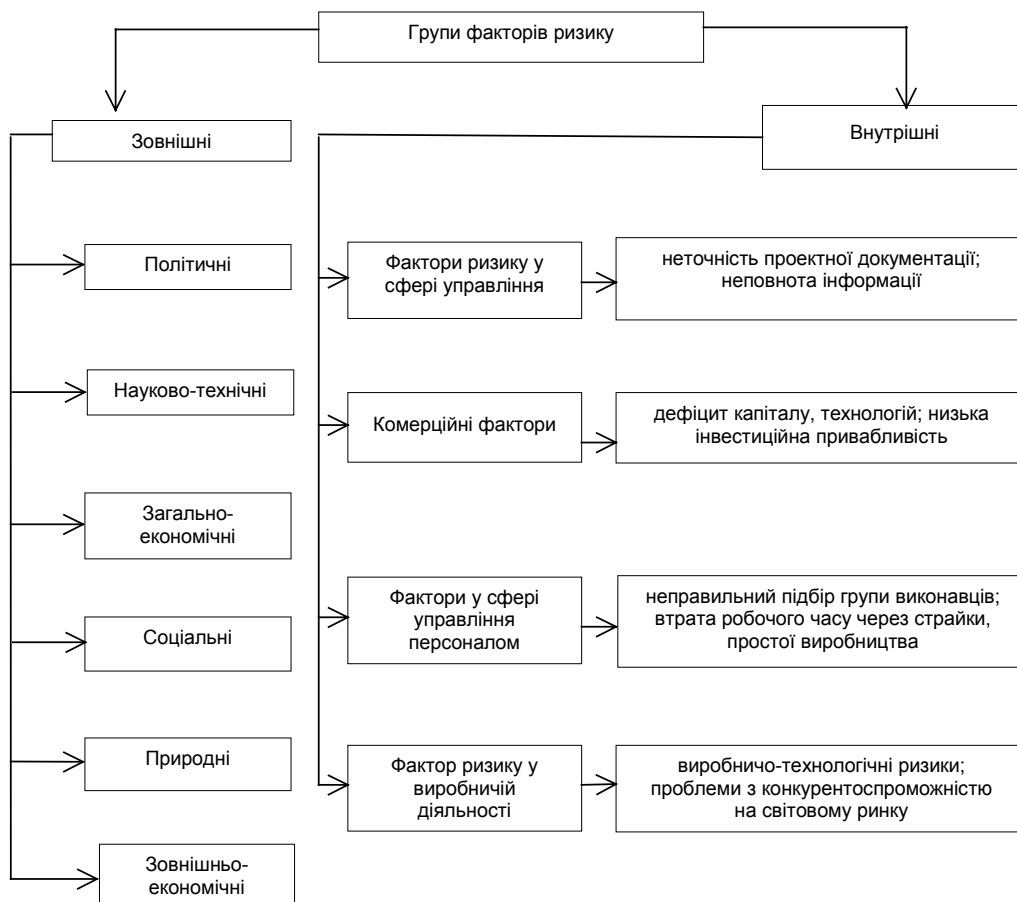


Рис. 1. Класифікація факторів ризику машинобудівних підприємств (адаптовано за [11])

Зовнішні фактори утворення є їх об'єктивною реальністю, вплив на них є мінімальним, тому основним завданням у цьому плані є постійний моніторинг з метою попередження та зведення до мінімуму негативного впливу, адже окреме підприємство не може впливати на макросередовище, але повинно враховувати їх вплив при розробці стратегії розвитку.

Зовнішні фактори впливу й, відповідно, внутрішні ризики піддаються впливу з боку управлінського апарату, їх можна аналізувати, прогнозувати. Комплекс управлінських рішень як ризик-менеджмент є тим інструментом, що дасть змогу вчасно виявити ризики, що впливають на роботу підприємства, органічно поєднуючись з іншими сферами (маркетинг, фінанси, виробництво, матеріально-технічне постачання тощо) для забезпечення ефективності роботи підприємства в перспективі.

Використання інструментів ризик-менеджменту є особливо актуальним для сектору машинобудування України, який є основним компонентом переробної промисловості.

У економічно розвинутих країнах на частку машинобудівних корпорацій припадає від 30 до 50% загального обсягу випуску промислової продукції, що забезпечує технічне переоснащення промисловості кожні 8–10 років. При цьому частка продукції машинобудування у ВВП країн Євросоюзу становить 36–45%, у США – 10%, у Росії – 18%.

Щодо України, то питома вага машинобудівних підприємств у промисловій структурі протягом 2011–2013 рр. становила 11,6–15,1%, а в 2014 р. взагалі 8,7%, що значно менше, ніж у високотехнологічних країнах.

Дослідження фінансових результатів господарювання машинобудівних підприємств, динаміки їх збитковості протягом 2009–2014 рр. (табл. 1) свідчать про значне погіршення фінансового стану, основними причинами якого є загальний занепад економіки в умовах агресії зі сторони Росії, відсутність дієвих програм розвитку машинобудівної промисловості та створення сприятливих умов для стимулювання розвитку з боку держави, зростання конкуренції на міжнародних ринках тощо. Чистий збиток великих і середніх підприємств за видами промислової діяльності за січень–вересень 2015 р. загалом по промисловості становив 90 283,3 млн грн, тоді як у машинобудуванні – 8 505,9 млн грн.

Водночас спад ділової активності, посилення податкового та законодавчого маневрування, ріст цін – усі ці умови є визначальними для формування високоефективного механізму ризик-менеджменту, що призведе до покращення економічного стану підприємства, основним завданням якого буде не уникнення ризику взагалі, а оцінювання, передбачення та зведення до мінімуму негативних його наслідків [9].

Таблиця 1

Результати діяльності підприємств машинобудівної галузі України за 2009–2014 рр. (млн грн) [13; 14]

Показник	Рік					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Фінансовий результат до оподаткування, млн грн						
Промисловість	-4760,7	31579,6	58892,4	20924,6	13698,3	-166414,0
Машинобудування	1974,8	7172,8	15081,2	13610,5	5526,9	-20501,5
Чистий прибуток/збиток						
Промисловість	-14192,5	11889,6	32229,9	2592,4	-4181,1	-178730,9
Машинобудування	37,8	4235,5	10777,9	9268,8	2768,6	-22380,2
Підприємства, що отримали прибуток, у % до загальної кількості підприємств						
Промисловість	59,7	59,2	62,6	62,0	63,3	63,3
Машинобудування	60,7	62,4	67,7	66,1	65,2	64,7
Сума прибутку, млн грн						
Промисловість	43697,4	69269,5	107006,8	84402,8	81336,9	76253,3
Машинобудування	8359,7	10810,1	18299,9	16311,1	9597,8	9841,6
Підприємства, які зазнали збитку, у % до загальної кількості підприємств						
Промисловість	40,3	40,8	37,4	38	36,7	36,7
Машинобудування	39,3	37,6	32,3	33,9	34,8	35,3
Сума збитку, млн грн						
Промисловість	48458,1	37689,9	48114,4	65478,2	67638,6	242667,3
Машинобудування	6384,9	3637,3	3218,7	2700,6	4070,9	30343,1

Втрата доступу до ринку Росії як основного ринку збуту призвела до того, що український уряд опинився перед вибором однієї зі стратегічних альтернатив: політики невтручання, консервації сектору чи модернізації. Стратегія невтручання призведе до ризику втрати економічного базису та потенціалу сектору, консервативна стратегія не вирішує проблеми конкурентоспроможності

сектору, а стратегія модернізації є вдалим поєднанням ринкових сил і державного втручання. Однак стратегія модернізації вимагає часу для її розробки й реалізації, короткострокові заходи для захисту економічного базису та потенціалу сектору і, як і решта стратегій, пов'язана з ризиками [15].

Якісний ризик-менеджмент можна здійснювати за умови наявності повної необхід-

ної інформації, що потрібна для прийняття управлінських рішень, адже брак інформації, її недостатність чи недостовірність призведе до суб'єктивізму оцінювання, зниження ефективності управлінських рішень [7, с. 165].

Економічно розвинуті країни активно практикують застосування комплексних інформаційних систем ризик-менеджменту як важливий елемент управління підприємством, особливо у сфері машинобудування

з метою підвищення оперативності та якості обробки інформації, що необхідна для прийняття управлінських рішень як у окремих структурних підрозділах, так і всього підприємства.

Тому структурна схема ризик-менеджменту на сучасному машинобудівному підприємстві має вигляд, представлений на рис. 2.

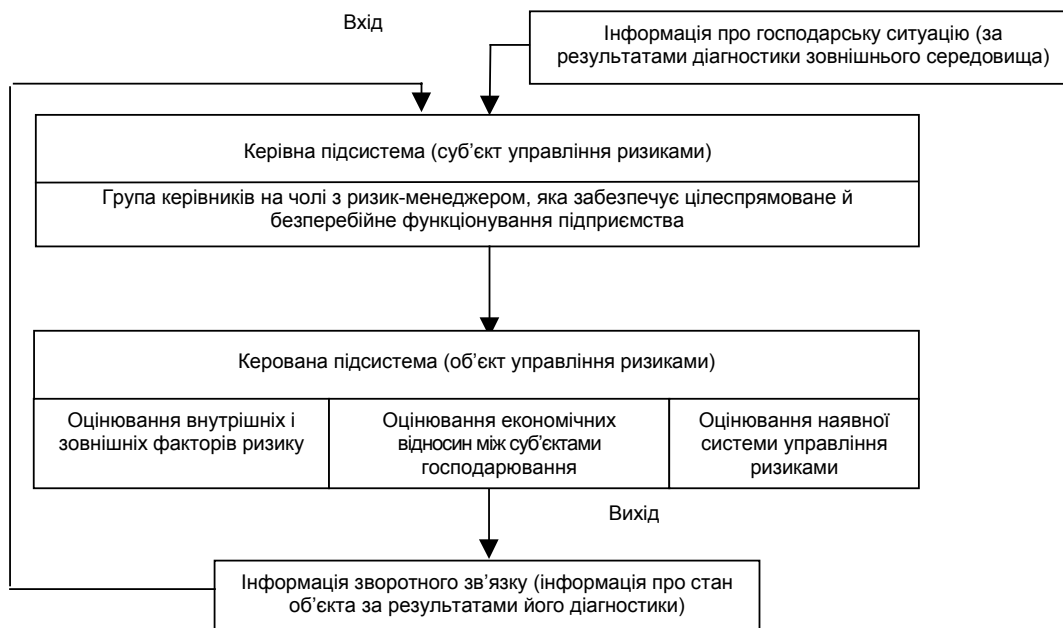


Рис. 2. Рекомендована схема ризик-менеджменту на машинобудівних підприємствах

Ця схема повинна передбачати здійснення кількісного та якісного оцінювання ризиків підприємства для кожного варіанту його дій [6, с. 251].

Водночас існує низка проблем впровадження інформаційних технологій (ІТ) у практику машинобудівних підприємств, що пов'язано зі збільшенням обсягу технологічних пропозицій, що потребують значних інвестицій, зміною ролі ІТ у господарській діяльності багатьох підприємств, зростанням витрат у сфері ІТ. Основними чинниками, які впливають на впровадження ІТ у сфері машинобудування, пов'язані з ризик-менеджментом, є: відсутність єдності у визначенні й уживанні економічного поняття інформаційного забезпечення ризик-менеджменту; необхідність врахування галузевих особливостей, що впливають на стан інформаційного забезпечення ризик-менеджменту підприємств; відсутність системного підходу до формування індивідуального набору інформації, що надходить керівникові для ухвалення рішень, з урахуванням його компетенції; проблема оцінювання якості ризик-менеджменту.

Ефективним і доцільним буде інтеграція інформаційних технологій у систему ризик-

менеджменту на рівні функціональних підрозділів, що дасть змогу усунути "вузькі" місця в роботі підрозділу, збільшити продуктивність праці, якість виконання функцій, здійснювати контроль за виникненням ризиків з метою усунення негативної дії, забезпечуючи можливість їх прогнозування, підвищення прозорості й керованості [8].

Інтеграція ризик-менеджменту в загальний процес управління виражається, зокрема, у тому, що до управління ризиками залучають практично всі підрозділи компанії: до ідентифікації й аналізу ризику представників функціональних підрозділів залучають як експертів; вони займаються розробкою заходів щодо управління – своїми ризиками й власне управлінням ними (тобто моніторингом їх рівня, реалізацією заходів щодо запобігання й ліквідації наслідків ризикових подій) [10, с. 206].

Враховуючи сукупність факторів, які зумовлюють характер відносин між різними процесами ризик-менеджменту, пропонуємо застосування відповідного механізму його реалізації на машинобудівних підприємствах на засадах функціонального підходу (рис. 3).

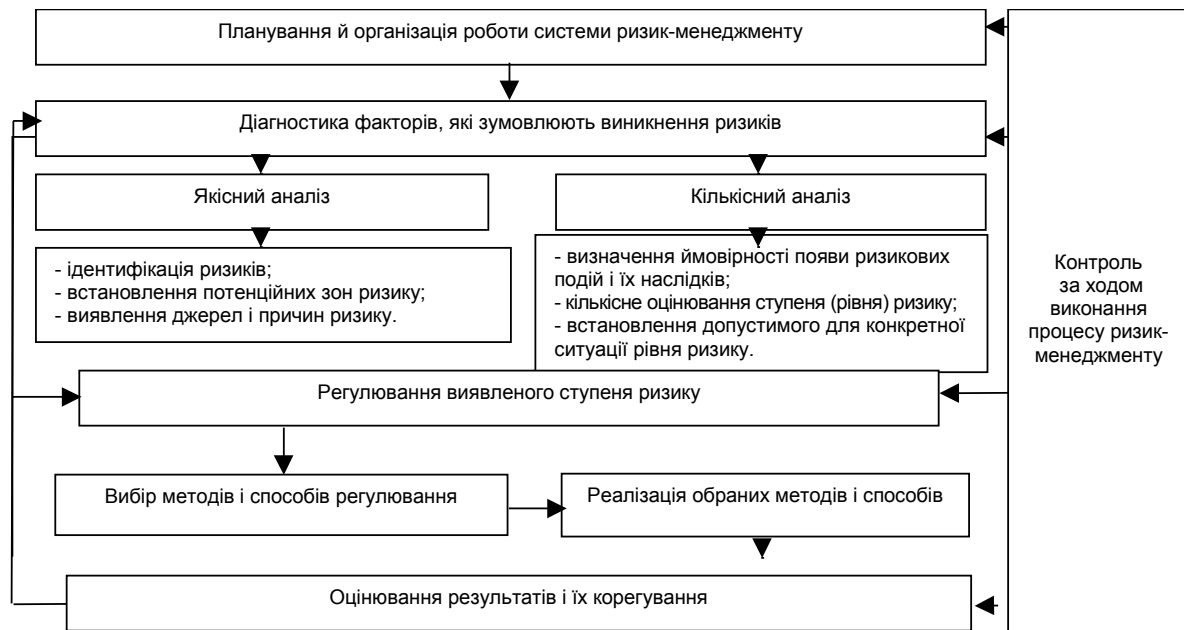


Рис. 3. Механізм реалізації ризик-менеджменту машинобудівних підприємств (функціональний підхід)

IV. Висновки

На сучасному етапі розвитку, який характеризують значним впливом факторів невизначеності та ризику, особливу роль починає відігравати система управління підприємствами, призначення якої – мінімізувати руйнівний вплив ризиків на діяльність суб'єктів господарювання. Першочергово це стосується сфери машинобудування, де працюють підприємства, на яких зосереджено значну частину високотехнологічного обладнання, які здатні генерувати інновації та забезпечувати високу конкурентоспроможність промислового комплексу будь-якої країни.

Для українських машинобудівних підприємств характерне значне погіршення результатів їх господарювання, що зумовлено впливом як внутрішніх, так і зовнішніх ризиків на їх діяльність. Невизначеність роботи підприємств галузі машинобудування вимагає формування ефективної системи ризик-менеджменту, що дасть змогу забезпечити стійкість економічного розвитку підприємства, вчасно виявляти фактори ризику, що впливають на роботу суб'єктів господарювання, та яка була б адаптивною до особливостей їх діяльності.

Реалізація системи ризик-менеджменту як генеруючого елементу стратегічного управління, як процесу, завдяки якому забезпечують планування й організацію роботи системи управління ризиками, діагностика факторів, які зумовлюють виникнення ризиків різного роду, регулювання виявлених ризиків за допомогою відповідних методів і способів управління з метою максимальної ефективності кожного кроку й, відповідно, всієї діяльності підприємства загалом, а

також належний контроль за ходом реалізації запрограмованих кроків з мінімізації та уникнення дії ризиків у майбутньому є суттєвим підґрунтям для подальшого успішного функціонування машинобудівних підприємств.

Отже, впровадження в практику машинобудівних підприємств рекомендованої технології ризик-менеджменту дасть змогу забезпечити можливість управління ризиками та підвищить конкурентоспроможність підприємства в умовах невизначеності.

Перспективи подальших розвідок повинні спрямувати увагу дослідників на розробку заходів щодо протидії руйнівним наслідкам впливу ризиків у напрямі формування системи ризик-менеджменту, увага якої має бути приділена забезпеченню досягнення тактичних і стратегічних цілей діяльності машинобудівних підприємств із використанням методів проблемно-цільового та програмно-цільового управління.

Список використаної літератури

1. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками : навч.-метод. посіб. / В. В. Вітлінський, П. І. Вереченко. – Київ : КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Головач Т. В. Ризик-менеджмент: зміст і організація на підприємстві / Т. В. Головач, А. Б. Грушевицька, В. В. Швид // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – С. 157–163.
3. Джумурат О. В. Етапи реалізації ризик-менеджменту / О. В. Джумурат // Митна безпека. – 2010. – № 1. – С. 70–77.
4. Задорожня А. П. Фінансовий ризик-менеджмент як складова системи ефективного фінансового менеджменту / А. П. Задорожня // Збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції.

- ції студентів, аспірантів та молодих вчених “Актуальні проблеми менеджменту в сучасних глобалізаційних процесах” (м. Ірпінь, 07.04.2015 р.). – Ірпінь : Вид-во Нац. ун-ту ДПС України, 2015. – С. 154–156.
5. Кривов'язюк І. В. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / І. В. Кривов'язюк. – Київ : Кондор, 2008. – 366 с.
 6. Кривов'язюк І. В. Функціонування та розвиток підприємств в умовах кризи: системно-аналітичний підхід : монографія / І. В. Кривов'язюк. – Луцьк : Волиньполіграф, 2012. – 392 с.
 7. Кузьмак О. М. Ефективна система ризик-менеджменту як дієвий засіб забезпечення стійкості банківських установ / О. М. Кузьмак // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2013. – № 2. – С. 164–166.
 8. Левченко М. О. Використання інформаційних технологій в управлінні ризиками машинобудівних підприємств / М. О. Левченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 305–311.
 9. Неслуженко Б. А. Організація ризик-менеджменту підприємствами України в сучасних умовах / Б. А. Неслуженко // Збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених “Актуальні проблеми менеджменту в сучасних глобалізаційних процесах” (м. Ірпінь, 07.04.2015 р.). – Ірпінь : Вид-во Нац. ун-ту ДПС України, 2015. – С. 39–42.
 10. Побережна І. С. Інтеграція системи ризик-менеджменту в загальний процес управління підприємством / І. С. Побережна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – № 4. – С. 204–207.
 11. Посохов І. М. Дослідження факторів ризику корпорації / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 207–211.
 12. Супрун В. О. Моделі антикризового управління машинобудівним підприємством в умовах довготривалої економічної кризи / В. О. Супрун // Фінансовий простір. – 2015. – № 2 (18). – С. 417–421.
 13. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed_0313_u.htm.
 14. Чистий прибуток (збиток) великих та середніх підприємств за видами промислової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/fin/chpr/chpr_pr/chpr_pr_u/chpr_pr_0114_u.htm.
 15. Шаха Д. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на припинення торгівлі з Росією / Д. Шаха, Р. Джуччі, Д. Науменко, А. Ковальчук // Ін-т економічних досліджень та політичних консультацій. Німецька консультативна група. – Берлін ; Київ, 2014. – 21 с.
 16. Chong Y. Y. Investment Risk Management / Y. Y. Chong. – Chichester : John Wiley & Sons, 2004. – 210 p.
 17. Madura J. International Financial Management / J. Madura. – 4th ed. – New York : West Publishing Company, 2007. – 728 p.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2015.

Смеричевский С. Ф. Риск-менеджмент машиностроительных предприятий Украины в современных условиях хозяйствования

В статье проанализировано современное состояние отрасли машиностроения Украины, выделены основные проблемы, препятствующие развитию машиностроительных предприятий. Дополнена классификация рисков машиностроительных предприятий и факторов их возникновения. Обоснована целесообразность применения механизма риск-менеджмента на украинских машиностроительных предприятиях.

Ключевые слова: *риск, риск-менеджмент, механизм, машиностроительное предприятие.*

Smerichevsky S. Risk Management of Ukrainian Machine-Building Enterprises in Current Economic Conditions

The current state of branch of mechanical engineering of Ukraine was analyzed, the main problems that hinder the development of engineering enterprises were allocated in the article. The classification of risks of engineering companies and factors of their occurrence was supplemented. The necessity of application of the mechanism of risk management in national engineering enterprises was substantiated.

Key words: *risk, risk management, mechanism, machine-building enterprise.*

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.711

Г. П. Бортніков

старший науковий співробітник

Г. О. Панасенко

старший науковий співробітник

Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

ДОВГОСТРОКОВЕ РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті розглянуто шляхи підвищення ефективності рефінансування банків України в умовах кризи за рахунок визначення оптимальних обсягів підтримки з боку НБУ; встановлення критеріїв життєздатності банків; закріплення умов і нормативів зростання кредитного портфеля; запровадження контролю за використанням коштів рефінансування; передбачення стимулів для кредитування реального сектору. Додатковими ефектами зазначених дій є покращення ресурсної бази банків, збільшення її строкості.

Ключові слова: підтримка ліквідності банків, рефінансування банків, банківська криза, антикризові заходи.

I. Вступ

Потрясіння фінансової системи змусили центральні банки переглянути традиційні підходи до ролі кредитора останньої інстанції, який здійснює підтримку банків шляхом рефінансування. Внаслідок втрати клієнтської бази або погіршення її якості банки обмежують кредитування реального сектору, а це ще більше поглиблює фінансову кризу, погіршує перспективи розвитку для підприємств і обмежує споживання та заощадження домогосподарств, призводить до так званого кредитного ступору. Одним із ключових інструментів виходу з такого кризового стану має бути не тільки надання короткострокової підтримки ліквідності, але й довгострокового рефінансування прийнятних банків з метою подальшого кредитування ними реального сектору.

В українській науці дослідженню проблем рефінансування банків не приділяють суттєвої уваги. Його розглядають з позиції надання короткострокової підтримки ліквідності, рідше – як складову антикризових заходів. Зокрема, окремі аспекти рефінансування вивчають Г. Башнянін [1], В. Міщенко [2], С. Міщенко [3], О. Москвічова [4], М. Пуховкіна [5], Є. Шепель [6]. Вони роблять акцент на критеріях відбору банків, вимогах до застави, обсягах і ціні ресурсу. Проте в умовах загострення банківської кризи необхідним є вжиття нетрадиційних, надзвичайних заходів довгострокового рефінансування.

II. Постановка завдання

Метою статті є узагальнення політики центральних банків щодо довгострокового рефінансування банків в умовах системної кризи.

III. Результати

У міжнародній практиці визнання системної кризи регулятор і уряд супроводжують запровадження антикризових заходів, особливий режим регулювання та надання підтримки життєздатним банкам. Згідно зі стандартами Базеля-III, у період кризи регулятор має вживати заходи щодо стимулювання кредитної активності банків. Одним із популярних і успішно апробованих заходів є довгострокове рефінансування банків центральним банком.

Рефінансування – операції з надання банком кредитів у встановленому Національним банком порядку. У 2015 р. втратила чинність Постанова НБУ № 259 “Про затвердження Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України”. Замість неї діє Постанова від 17.09.2015 р. № 615 “Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи”, у якій передбачено надання рефінансування з максимальним строком до 90 днів. За необхідністю підтримки ліквідності банків на більш тривалий термін Національний банк України може прийняти рішення про здійснення рефінансування шляхом проведення тендерів строком до 360 днів. Основ-

ною метою рефінансування є регулювання ліквідності банків на виконання Національним банком функції кредитора останньої інстанції. До кризи 2008–2010 рр. надання довгострокових кредитів банкам не здійснювали. Як в Україні, так і в усьому світі вважали, що центральний банк не повинен рятувати слабкі банки. Після початку цієї кризи таке ставлення змінилося: ослабленим кризою банкам видавали довгострокові кредити (строком погашення більше одного року).

В Україні вже запроваджували надання стабілізаційних і стимулюючих кредитів із підтримки банків. У 2008–2009 рр. було прийнято відповідні постанови Правління НБУ, зокрема:

- “Про надання кредитів банкам у разі реальної загрози стабільності банківської системи, надання стабілізаційних кредитів, пролонгацію кредитів рефінансування банків” від 25.12.2008 р. № 459, від 09.02.2009 р. № 57, від 25.02.2009 р. № 88;
- “Про вдосконалення процедури підтримки ліквідності банків” № 262 від 30.04.2009 р.; передбачала можливість надання банкам, що розробили програми фінансового оздоровлення, кредиту строком до одного року та пролонгації кредитів;
- “Про додаткові заходи щодо забезпечення стабільності грошової одиниці України та банківської системи” від 06.08.2009 р. № 466; передбачали розширену підтримку ліквідності банків через звичайні механізми рефінансування й тих банків, що кредитували програми підготовки до чемпіонату Європи з футболу 2012 р. (далі – Євро-2012); окремими напрямками визначено підтримку ліквідності націоналізованих і системних банків, реструктуризацію заборгованості банків перед НБУ;
- “Про надання кредитів рефінансування ВАТ “Державний ощадний банк України” від 11.11.2009 р. № 662 та від 25.12.2009 р. № 771 строком користування до 30.11.2012 р. для фінансування заходів Євро-2012.

Згодом виявили численні факти зловживань з боку банків щодо використання рефінансування, про що було вказано в Листі НБУ № 18-211/3041-13704 від 20.07.2009 р. на адресу банків України.

Постановою Правління НБУ від 04.02.2010 р. № 47 було затверджено Положення про рефінансування банків і надання банкам кредитів із метою стимулювання кредитування економіки на період її виходу на докризові параметри. Зокрема, було визначено стабілізаційний кредит як рефінансування для підтримки ліквідності (на строк до одного року) та стимулюючий кредит (на строк до п'яти років) для відновлення кредитування вітчизняного виробника (товаровиробника), що має пріоритетне

значення для забезпечення виходу економіки України на докризові параметри. У всіх випадках передбачали особливі винятки або поступки для прийнятного забезпечення кредитів. Постанова Правління НБУ від 13.07.2010 р. № 327 “Про затвердження Положення про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України” скасувала дію Постанови № 47. У редакції Постанови № 327 у 2012 р. було визначено, що стабілізаційний кредит надають платоспроможному банку для підтримки ліквідності на строк до двох років, Національний банк має право приймати рішення про продовження строку користування стабілізаційним кредитом на строк до одного року, а загальний строк користування стабілізаційним кредитом з урахуванням усіх продовжень строку користування ним не може перевищувати п'яти років (у останній редакції Постанови від 18.11.2015 р. № 794). Умовою таких кредитів визначено, зокрема, зобов'язання банку щодо збільшення розміру регулятивного капіталу на суму, не меншу ніж 15% від суми стабілізаційного кредиту впродовж строку користування ним, і надання програми капіталізації банку, затвердженої його радою. Такі вимоги є дуже складними для банків в умовах системної кризи, коли їх інвестиційна привабливість падає, а здатність власників підтримувати банк інвестиціями також послаблюється через падіння прибутковості бізнесу. Тому доречно, коли антициклічне регулювання капіталізації в усіх розвинутих країнах передбачає зменшення буферу капіталу.

Разом з тим, Національний банк не визнає системну кризу в банківському секторі, а навпаки – посилює вимоги до банків щодо капіталізації та формування резервів під кредитні ризики. Поряд з цим ціна ресурсу рефінансування для банків є дуже високою порівняно з інфляцією та строком повернення, що не дає змоги заміщувати втрату ресурсної бази й таким чином обмежує потенціал кредитування банками реального сектору.

На рис. 1 спостерігаємо явну стагнацію кредитного портфеля у валюті та падіння кредитного портфеля в гривні.

По суті виникає ситуація кредитного затору, вихід з якого неможливий без розумного втручання держави, щоб подолати “провали ринку”. Під час кризи 2008–2010 рр. низка українських банків отримала довгострокові кредити від НБУ (зокрема стабілізаційні позики), але фактично це не було рефінансуванням для відновлення кредитування, оскільки, як правило, кредити надавали для оздоровлення банків і передбачали встановлення “кредитної стелі”.

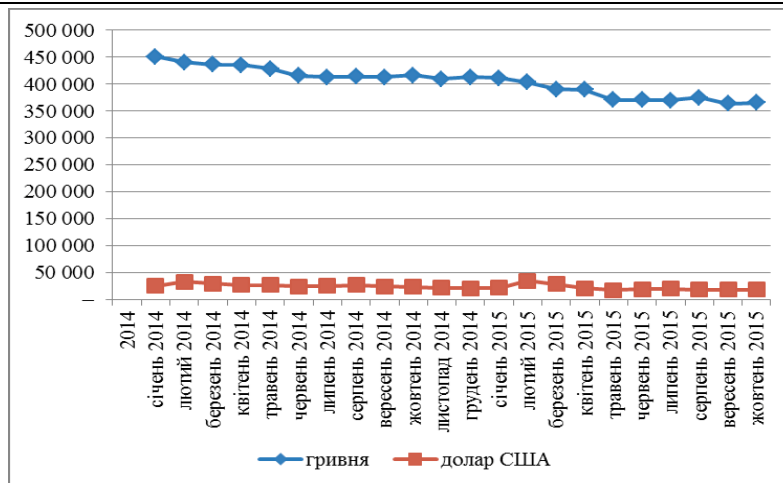


Рис. 1. Динаміка кредитів нефінансовим корпораціям в Україні в номіналі двох основних валют (млн грн/дол)
Джерело: розраховано за даними Грошово-кредитної та фінансової статистики Національного банку України

За даними річних звітів багатьох великих банків за 2014 р., у їх балансах враховували (крім короткострокових кредитів) довгострокову заборгованість перед НБУ.

- Укрексімбанк отримав кредити в 2009–2010 рр. на суму 4,4 млрд грн строком погашення в листопаді 2015 р. – січні 2016 р.;
- Ощадбанк мав залишок боргу за кредитами НБУ в сумі 19,6 млрд грн за ставками 14–19,5% і погашенням у березні 2015 р. – листопаді 2015 р. (у вересні 2015 р. банк погасив 3 млрд боргу перед НБУ);
- Укргазбанк отримав довгострокові кредити на суму 2,6 млрд грн терміном погашення в 2016 р. (збережена чинна на той момент облікова ставка);
- Приватбанк мав на 01.06.2015 р. борг 28 млрд грн (аудиторський звіт банку станом на 01.07.2015 р.) з погашенням у грудні 2016 р. – квітні 2017 р.;
- банк “Фінанси та кредит” мав довгострокові кредити на суму 3,9 млрд грн;
- Надра Банк отримав у 2008 р. 7,1 млрд грн кредитів, що було пролонговано в 2011–2013 рр. з терміном повного погашення в 2016 р.

Як бачимо, інформацію про такі кредити аудиторі розкривали з різною мірою повноти, що ускладнює аналіз і порівняння. Наприклад,

річний звіт АТ “Дельта-банк” за 2014 р. взагалі не розкриває суми, строки, ставки й забезпечення щодо кредитів рефінансування НБУ.

Станом на 01.08.2015 р. на банки з обсягами залучення більше 1 млрд грн припадало 65% всіх коштів рефінансування. Отримання кредитів НБУ не призводить до погашення кредитування реального сектору економіки, оскільки в активах зазначених банків зростають кредити окремим великим (державним) корпораціям і бізнес-групам, а також на вкладення в ОВДП. Вибірка банків із залишком коштів НБУ більше 100 млн грн включає чотири державні банки (Укрексімбанк, Ощадбанк, Укргазбанк і Родовід) із загальною сумою боргу 30 млрд грн, чотири неплатоспроможні банки на загальну суму 24 млрд грн та інші банки.

Наші розрахунки свідчать, що співвідношення обсягів рефінансування банків і кредитів підприємствам в Україні напередодні першої кризи було менше ніж 0%, а під час кризи зросло до 22%; під час другої кризи цей показник становив 15–17%, але причини цього не в зменшенні рефінансування банків, а в значній девальвації гривні, оскільки суттєва частина кредитного портфеля є в доларовому еквіваленті, а рефінансування банкам надають у гривні.

Таблиця 1

Масштаби довгострокового рефінансування банків центральними банками, %

Програма	Країна	Сума – відсоток від ВВП, 31.12.2014	
		Використана	Доступна
FGS	Угорщина	4	6
FLS	Великобританія	3	–
LSP	Японія	3	–
TLTRO	Зона євро	1	5

Джерело: центральні банки відповідних країн.

У грудні 2007 р. ЄЦБ, Банк Англії та інші провідні центральні банки світу оголосили про вжиття заходів, спрямованих на подолання тиску на ринки короткострокового фінансування. ЄЦБ і Банк Англії змінили по-

рядок проведення довгострокових реоперацій шляхом їх продовження до шести й трьох місяців відповідно та розширення переліку прийнятного “високоякісного забезпечення”. Це було зумовлено тим, що

кредитна активність банків є слабкою: повільно зростає кредитування нефінансового приватного сектора та скорочується споживче кредитування. Це пов'язано з падінням попиту на кредити, оскільки домогосподарства й компанії намагаються знизити свій борговий тягар, а також з більш жорсткими умовами банківського кредитування. Банки дуже вимогливі у своєму оцінюванні нових кредитних заявок, враховуючи ризики, які їх спіткають у разі фінансування компаній і необхідності підтримки достатніх резервів капіталу. Крім того, банки в зоні євро наразі зазнають втрати за проблемними кредитами в результаті кризи, що обмежує потенціал видачі нових кредитів. Зазвичай центральний банк націлений на надання підтримки ліквідності на ринку. Під час кризи цей підхід є недостатнім, щоб відновити стабільність. Необхідно запровадити нові засоби фінансування, а також розширити існуючі форми рефінансування щодо стану контрагентів і діапазону активів, прийнятих як заставу.

Зокрема, ЄЦБ проголосив за мету Програми цільового довгострокового рефінансування покращення умов фінансування грошового ринку для передачі ресурсів у реальний сектор економіки для підтримки банківського кредитування і домогосподарств, і підприємств. Програмою було передбачено позики банкам на суму до 7% від кредитного портфеля приватного сектору (не призначено для кредитів населенню на купівлю житла), на 30.04.2014 р. – ставка 0,15% річних, у січні 2015 р. ставку тимчасово знижено до 0,05% для нових вибірок ресурсу банками. У липні 2014 р. ЄЦБ вніс уточнення в програму: банк може позичати додаткові суми залежно від динаміки кредитної активності – у плані перевищення встановленого еталону для конкретного банку. Додаткове фінансування обмежено трьохкратним розміром нетто-кредитування, починаючи з 30.04.2014 р.

Євросистема проводить операції цільового довгострокового рефінансування (LTRO) згідно з рішенням Європейського центрального банку ECB/2014/34 від 29.07.2014 р. [8]. Ліміт запозичення встановлюють кожному банку на основі суми прийнятих кредитів і чистого кредитування¹ в зоні євро нефінансовим корпораціям і домогосподарствам, зокрема кредити населенню для купівлі житла. Прийнятне чисте кредитування (або нетто-кредитування – *англ.* *net lending*) означає загальну суму кредитування в формі прийнятих кредитів за мінусом погашення суми боргу за прийнятними кре-

дитами впродовж встановленого періоду. Нетто-кредитування (NL) розраховували за календарний місяць за такою формулою (середня величина для банку-контрагента за період з травня 2013 по квітень 2014 рр.):

$$\overline{NL} = \frac{1}{12} (NL_{May2013} + NL_{June2013} + \dots + NL_{April2013}).$$

При цьому для банків-позичальників на період з березня 2015 по червень 2016 рр. встановлюють еталонне значення для участі в програмі TLTRO. Якщо $\overline{NL} \geq 0$ (тобто банк має додатне або нульове значення нетто-кредитування за 12 місяців на 30.04.2014 р.), тоді еталонне значення (яке має підтримувати банк) дорівнює 0. Якщо $\overline{NL} \leq 0$ (тобто банк має від'ємне значення нетто-кредитування за 12 місяців на 30.04.2014 р.), тоді еталонне значення BE_k розраховують за формулою:

$$BE_k = \overline{NL} \times n_k,$$

де n_k розраховують як кількість місяців за такою матрицею.

Еталоном для кожного місяця розміщення ресурсу TLTRO буде середньомісячна сума нетто-кредитування за 12 місяців на 30.04.2014 р. помножена на кількість місяців, що минули між 30.04.2014 р. і кінцем місяця посилення вибірки. Банки, що запозичили кошти за програмою, але з нетто-кредитуванням у період між 01.05.2014 р. і 30.04.2016 р. на суму, нижчу за еталонну, будуть зобов'язані повернути залучені ресурси у вересні 2016 р. Банки мають звітувати національному центральному банку в країні ЄС для розрахунку суми обов'язкового дострокового погашення 17.08.2016 р. (звітний період 01.05.2014 р. – 30.05.2016 р.), а 31.08.2016 р. відповідний центральний банк повідомить банки про обов'язкові дострокові погашення (у вересні 2016 р. за першою програмою TLTRO та грудня 2016 р. – за другою програмою), планове погашення встановлено на 26.09.2018 р. У вересні та грудні 2014 р. було проведено перші дві операції на 82,6 млрд євро й 129,8 млрд євро. Погашення передбачено у вересні 2018 р. Щоквартально, з березня 2015 по червень 2016 рр., банки-контрагенти матимуть право займати в трикратному розмірі свого чистого кредитування протягом певного періоду перевищення зазначеного орієнтира. Тим контрагентам, яким не вдалося виконати свої орієнтири за обсягами кредитування реального сектору економіки, необхідно буде погасити частину боргу або всю суму запозичень у вересні 2016 р., у той самий час контрагенти мають право добровільно погашати борг достроково, починаючи з 24 місяця після кожної операції (чисте кредитування за період – валова сума ви-

¹ Детальні визначення наведено в документі ЄЦБ "Targeted longer-term refinancing operations: updated guidelines for completing the reporting template".

даних кредитів мінус погашення). Операції трирічного довгострокового рефінансування ЄЦБ на 01.04.2015 р. охопили 523 банки, чиста ін'єкція ліквідності становила 210 млрд євро, за кредитом 530 млрд євро було профінансовано 800 банків, чиста ін'єкція – 314 млрд євро, станом на 30.04.2014 р. погашення кредитів становило 535 млрд євро, або 54% загального запозичення [9].

Аналогічні програми реалізовані в Данії (кредитні трирічні лінії Національного банку Данії, загальна сума 74 млрд дат. крон, що дорівнює 35% ВВП країни, на початку 2014 р. непогашена сума боргу становила 9,6 млрд крон), Великобританії (схема фінансування для кредитування починалася з траншу 43,6 млрд ф.ст. 03.04.2012 р., непогашена сума на початку 2014 р. становила 41,9 млрд ф.ст.) [7], Угорщини (дворічні кредити від центрального банку Угорщини, проведено 13 тендерів, розміщено 428 млн євро у форингах) [10]. Як стимули для раці-

онального використання ресурсів центральні банки передбачили штрафні процентні ставки в разі зниження обсягів кредитування.

Регулярні операції на відкритому ринку Євросистеми складаються з тижневих операцій підтримки ліквідності в євро (основні операції з рефінансування, або MRO), а також операції тримісячної підтримки ліквідності в євро (довгострокові операції з рефінансування, або LTRO). MRO призначені для регулювання короткострокових процентних ставок, щоб управляти ситуацією з ліквідністю й подавати сигнал для грошово-кредитної політики в зоні євро, у той час як LTRO забезпечують додаткове довгострокове рефінансування для фінансового сектору. Нижче наведено дані про обсяги операцій.

Наприклад, операція LTRO, намічена на 16.12.2015 р., передбачає дату погашення 26.09.2018 р., фіксовану ставку 0,05% річних.

Таблиця 2

Виділені суми ЄЦБ для рефінансування банків станом на 10.12.2015 р.

Тип	Дата надання	Дата погашення	Кількість днів	Виділена сума, млрд євро
MRO	09.12.2015	16.12.2015	7	69,09
LTRO	16.12.2015	26.09.2018	1015	18,3
LTRO	26.11.2015	25.02.2016	91	21,78
LTRO	29.10.2015	28.01.2016	91	18,13
LTRO	01.10.2015	17.12.2015	77	11,84
LTRO	30.09.2015	26.09.2018	1092	15,55
LTRO	24.06.2015	26.09.2018	1190	73,79
LTRO	25.03.2015	26.09.2018	1281	97,85
LTRO	17.12.2014	26.09.2018	1379	129,84
LTRO	24.09.2014	26.09.2018	1463	82,6

Джерело: <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omo/html/index.en.html>.

Аналіз ефекту запровадження програми довгострокового рефінансування в країнах Європи, проведений ЕВА у 2014 р. [7], показав, що 71% опитуваних центральних банків (10 країн – членів зони євро, а також Норвегії, Швеції, Великобританії та Чехії) відзначають ефект у вигляді приросту кредитування реального сектору економіки, а також 79% – ефекту у вигляді заміщення ринкових ресурсів і зниження вартості фінансування. У Данії центральний банк визнає, що кошти були спрямовані деякими банками на заміщення ринкового фондування. В Угорщині рефінансування сприяло зростанню кредитування, а також збільшенню вкладень у ліквідні цінні папери, що створило міцнішу систему захисту банків від шоків ліквідності. Кредитна програма FLS у Британії допомогла банкам зупинити падіння кредитної активності, замістити ринкове фінансування, а деяким банкам – створити додаткові буфери ліквідності, зокрема шляхом інвестування в суверенні облігації. Виявлено випадки, коли банки використовували кошти для підтримки міжбанківських операцій, хеджування активів у валюті фінансування, а також поодинокі випадки використання ресурсу для забез-

печення стратегії carry trade (реалізації вигоди від різниці процентних ставок у різних валютах).

IV. Висновки

Україні вкрай необхідно реалізувати національну програму довгострокового рефінансування на таких засадах:

- 1) визначити оптимальні обсяги рефінансування, виходячи з оптимального співвідношення розміру ВВП і кредитного портфеля;
- 2) встановити чіткі критерії життєздатності банків, передбачити інструменти попередження корупційного ризику в розподілі коштів;
- 3) закріпити чіткі умови до банків і критерії зростання кредитного портфеля;
- 4) запровадити контроль за використанням коштів рефінансування та запобігти кредитуванню пов'язаних із власниками банків нежиттєздатних підприємств;
- 5) передбачити економічні стимули для кредитування реального сектору.

Програми довгострокового рефінансування мають бути розроблені центральним банком і активуватися під час системної кризи.

Список використаної літератури

1. Башнянин Г. Рефінансування банків в посткризовий період / Г. Башнянин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.12. – С. 173–177.
2. Міщенко В. Шляхи подолання фінансово-економічної кризи в Україні / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 2. – С. 3–7.
3. Міщенко С. В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С. В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 75–88.
4. Москвічова О. С. Рефінансування як одна із форм державного регулювання ринку кредитних послуг / О. С. Москвічова // Наукові записки. Серія “Економіка”. – 2013. – Випуск 23. – С. 310–314.
5. Пуховкіна М. Ф. Еволюція політики рефінансування в Україні / М. Ф. Пуховкіна // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 10. – С. 146–153.
6. Шепель Є. В. Глобальні та національні проблеми економіки / Є. В. Шепель. – 2015. – Випуск 7. – С. 772–777.
7. Report on the use and benefits from central banks' funding support measures. – 2014. – European Banking Authority [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.eba.europa.eu>.
8. Targeted longer-term refinancing operations: updated modalities. 29 July 2014. – European Banking Authority [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.eba.europa.eu>.
9. The Funding for Growth Scheme. The first 18 months. – 2014. – Magyar Nemzeti Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.mnb.hu/>.
10. Targeted longer-term refinancing operations. – Guidelines for completing the reporting template. – European Central Bank. [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.ecb.europa.eu>.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2015.

Бортников Г. П., Панасенко А. А. Долгосрочное рефинансирование банков в условиях кризиса

В статье рассмотрены пути повышения эффективности рефинансирования банков в Украине в условиях кризиса за счет определения оптимальных объемов поддержки со стороны НБУ; установления критериев жизнеспособности банков; закрепления условий и нормативов роста кредитного портфеля; введения контроля за использованием средств рефинансирования; внедрения стимулов для кредитования реального сектора. Дополнительными эффектами указанных действий является увеличение срочности ресурсной базы банков.

Ключевые слова: поддержка ликвидности банков, рефинансирование банков, банковский кризис, антикризисные меры.

Bortnikov G., Panasenko A. Long-Term Refinancing Bank in a Crisis

Provision of liquidity support for banks in the form of central bank long-term refinancing is an effective tool of anti-crisis programs in global practice. For instance, these resources are provided in the EU at very low fixed or floating rates that are attractive for banks compared with interbank funding. The main purpose of these programs is to encourage banks to restore lending to real sector of domestic economy. Programs of long-term refinancing in EU region helped banks to stop decline of lending activity, partially replace market financing, and for some banks - to create additional buffers of liquidity, including by investment in sovereign bonds. In terms of systemic crisis falling demand for credit as households and companies are trying to reduce their debt burden, and banks set stricter lending conditions, are very demanding in their assessments of new loan applications, given the risks that they observed in the case of financing companies and need support sufficient capital reserves. Banks suffer large losses on problem loans, it also limits the potential issuance of new loans. During the crisis, this approach is not sufficient to restore financial stability. Implementation of national program of long-term refinancing for Ukraine is crucial and should be done on the following principles: determine the optimal amount of refinancing based on the target ratio of GDP and loan portfolio in banking sector; establish clear criteria for recognition banks viability, provide tools to prevent corruption risk in the distribution of funds; set up clear conditions and criteria for banks regarding loan portfolio growth; establish control over the use of refinancing lending and prevent the owners of banks from lending to related non-viable companies; provide economic incentives for lending to the real sector. Additional effects of these actions is to improve the banks' resource base, increasing its maturity.

Key words: liquidity support banks, refinancing of banks, banking crisis, anti-crisis measures.

УДК 336.76

В. О. Козлова

аспірант

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ЗА ДЕПОЗИТАРНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті досліджено особливості формування та функціонування системи контролю за депозитарною діяльністю в Україні, зроблено класифікацію видів контролю за депозитарними операціями, розглянуто специфіку контролю за операціями із цінними паперами, які існують в електронному форматі. Проаналізовано результати контролю за депозитарними установами, який проводить Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку, доведено важливість якісної системи бухгалтерського обліку та аудиту на ринку цінних паперів. Запропоновано алгоритм дій при проведенні контролю за депозитарними операціями.

Ключові слова: депозитарна діяльність, цінні папери, фондовий ринок, контроль, аудит, пруденційний нагляд, аналіз.

I. Вступ

Без добре налагодженої системи організації обліку й контролю будь-яка діяльність, пов'язана зі зберіганням і рухом капіталу, приречена на формування корупційних схем або неефективне функціонування й "гальмування" національної економіки. Не є винятком і діяльність Національної депозитарної системи України, без якої неможливе функціонування українського ринку цінних паперів.

Вагомий внесок у дослідження розвитку національних депозитарних систем зробили такі провідні вчені: Р. Р. Арутюнян [1], А. М. Білоченко [2], Н. С. Кузнєцова [5], О. Ю. Леось [6], С. О. Москвін [7], Д. С. Покришка [10] та ін. Але поза їхньою увагою залишилися питання організації контролю за депозитарною діяльністю та забезпечення фінансової безпеки операцій із цінними паперами, що є негативним фактором практичної складової функціонування фондового ринку.

Основною проблемою організації контролю за депозитарною діяльністю в Україні, а отже, і забезпечення належного рівня фінансової безпеки ринку капіталу є відсутність системного підходу до цього питання. Наявні рекомендації та застосовувані методи контролю мають спеціалізований характер залежно від центрів відповідальності, поставлених цілей і вирішуваних завдань, джерел інформації, зацікавлених учасників. Тому тема нашого дослідження є актуальною в контексті загального розвитку національної депозитарної системи.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення комплексної системи контролю за депозитарними опе-

раціями на ринку цінних паперів для використання в українській практиці.

III. Результати

З метою забезпечення фінансової безпеки учасників фондових операцій, а також для формування й функціонування системи депозитарного обліку Центральний депозитарій здійснює такі повноваження контролю:

- встановлює форму, зміст, строки й порядок надання депозитарними установами та іншими клієнтами інформації про свою діяльність Центральному депозитарію;
- стежить за дотриманням депозитарними установами співвідношення між їх депозитарними активами та правами на цінні папери, зарахованими на рахунки в цінних паперах депонентів (депозитарного балансу);
- зупиняє проведення операцій депозитарною установою певного випуску цінних паперів, щодо якого виявлено порушення депозитарною установою депозитарного балансу;
- дає депозитарній установі розпорядження про усунення порушення депозитарного балансу [8].

Для повноцінного відображення всіх складових контролю за депозитарними операціями з погляду суб'єкта ринку цінних паперів необхідно класифікувати види контролю. Їх може бути визначено відповідно до організаційних принципів контролю, часу проведення перевірки та джерел інформації, що використовували при контролі за депозитарними операціями.

Контроль за депозитарними операціями за організаційними принципами можна поділити на державний контроль (з боку НКЦПФР, НБУ), відомчий контроль (Центральний депозитарій за діяльністю депози-

тарних організацій), аудиторський і пруденційний нагляд.

Залежно від часу проведення контроль за депозитарними операціями варто поділити на:

- 1) попередній контроль – здійснюють до прийняття управлінських рішень і здійснення депозитарних операцій. Його мета – запобігання незаконним діям посадових осіб, незаконним і економічно недоцільним депозитарним операціям, забезпечення раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів учасників ринку цінних паперів;
- 2) поточний (оперативний) контроль передбачає виявлення в процесі депозитарних операцій негативних відхилень у фінансовій діяльності, які при попередньому або наступному контролі можуть бути не розкриті;
- 3) наступний контроль відбувається після здійснення депозитарних операцій на основі даних, зафіксованих у первинних документах, реєстрах бухгалтерського та аналітичного обліку, фінансової звітності. Мета такого контролю – перевірка доцільності депозитарних операцій за певний період, виявлення допущених у роботі недоліків, порушень або зловживань.

Залежно від джерел інформації, що використовували при виконанні контрольних функцій, контроль за депозитарними операціями варто поділити на:

- 1) документальний контроль, який полягає у встановленні вірогідності та законності депозитарних операцій за даними первинних документів, облікових реєстрів і звітності;
- 2) фактичний контроль, при якому кількісний і якісний стан депозитарних операцій установлюють на підставі комплексного аналізу, інвентаризації рахунків і депозитарних розписок, зустрічних перевірок, даних фінансового моніторингу та інших способів перевірки.

Зауважуючи на тому, що депозитарії здійснюють переважно операції з бездокументарними цінними паперами за допомогою проведення певних облікових записів, розглянемо сутність і специфіку контролю електронного документообігу.

Залежно від форми технологічної й фізичної реалізації будь-який документ може бути представлений або в аналоговому, або в електронному варіанті. Вони ніколи не перетинаються, а зміна форми відображення документа може утворюватися тільки на межі середовищ і здійснюється на основі устроїв інтерфейсу перетворення аналогових сигналів у електронні та навпаки. У кожному середовищі діють свої

специфічні закони, поширювати які за межі середовища некоректно.

Аналізуючи історію розвитку депозитарної діяльності, варто зазначити, що прискорення всіх форм фінансових відносин у сучасному світі вимагає перегляду певних положень і традицій, пов'язаних із технічним оформленням проведених депозитарних операцій. В умовах збільшення частки фінансових і розрахункових операцій, здійснюваних за допомогою електронних засобів зв'язку, а також удосконалення відповідних прикладних програмних комплексів усе більша кількість офіційних аналогових документів на фондових ринках починає обертатися в бездокументарному форматі.

Теоретичним дослідженням у галузі організації електронного документообігу й адаптації інформації, відображеної на аналогових носіях, до електронного формату присвячено праці В. А. Гадасина [3], В. А. Конявського [4], Н. С. Кузнецової [5] та ін. Аналіз електронних інформаційних потоків, які виникають на фондовій біржі України, регулярно здійснюють на офіційному сайті Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку (НКЦПФР) [9].

Специфіка електронного документа, його відмінність від традиційного (паперового) аналогового документа має якісний системний характер, зумовлений принциповими особливостями середовища існування документів. Різноманіття сутності та змісту документованої інформації апріорно допускає тільки загальну регламентацію її конкретного відображення у вигляді змісту документа. Це порівняно нечіткі вимоги, тому їх виконання на прийнятному рівні можливе тільки людиною. У зв'язку з цим при створенні електронного документа доводиться спочатку формувати зміст документа в аналоговому середовищі, а потім відобразити його у складі електронного документа, використовуючи інтерфейс між середовищами [3].

Для вузькоспеціалізованих документів з умовно постійним утримуванням (наприклад, при здійсненні депозитарної діяльності) вимоги до втримування можуть бути сформульовані точно, що відразу зумовлює можливість їх виконання в межах електронного середовища. У загальному випадку атрибути такого електронного документа повинні передбачати:

- можливість індикації цілісності документа;
- доступність змісту документа суб'єктам/об'єктам сектору дієвості;
- неприступність змісту документа суб'єктам/об'єктам інших, апріорно заданих секторів дієвості (конфіденційність);
- можливість аутентифікації автора й/або відправника документа;

- можливість аутентифікації одержувача та/або адресата документа;
- можливість аутентифікації маршруту (проміжних пунктів) проходження документа від відправника до одержувача.

Оформлення електронного документа повинне передбачати, відповідно до вимог сектору дієвості, і можливість аутентифікації проміжних інстанцій передачі та обробки документа між автором і адресатом. Так, В. А. Конявський пропонує вирішення проблеми аутентифікації маршруту електронного документа шляхом уведення до складу атрибутів документа відповідної до ідентифікуючої інформації так званих “трейлерів безпеки” [4].

Для повноцінного функціонування документа в електронному середовищі, крім формування відповідних техніко-програмних характеристик обігу, необхідно тверде регулювання законодавчих і нормативних параметрів. Правові норми у сфері електронної взаємодії повинні регулювати суспільні відносини між суб'єктами, причетними до обміну електронними документами. До них належать не тільки безпосередні учасники інформаційного обміну, а й усі суб'єкти-посередники, що мають можливість впливу на технологічну реалізацію електронного документообігу.

Документ завжди має двоїсту природу, зумовлену тим, що його представляють як відповідну інформацію, і тим, що він існує як річ, предмет – щось, на чому ця інформація “закріплена”.

Предметний аспект електронного документа явно домінує над інформаційним, тому що в технологічному плані електронний документ є складним виробом. Правові норми у сфері електронної взаємодії повинні регулювати суспільні відносини між суб'єктами, причетними до обміну електронними документами. Тоді й правовідносини суб'єктів, що взаємодіють за допомогою електронних документів, доцільно розглядати в межах речового права [3]. Речове право – суб'єктивне цивільне право, об'єктом якого є річ. Особа, що володіє речовим правом, здійснює його самостійно, без сприяння інших (зобов'язаних) осіб. Власник речі володіє, користується й розпоряджається нею на свій розсуд у межах, установлених законом.

У процесі електронного документообігу взаємодія відбувається за такою схемою: автор – відправник – виконавець – одержувач/користувач. До складу ланцюга взаємодії можуть входити кілька елементарних ланцюгів “відправник – виконавець – одержувач”. У правовому змісті в процесі взаємодії відбувається відчуження (повністю або частково) прав володіння та/або користування електронним документом як річчю від коли-

шнього суб'єкта-власника до нового суб'єкта-власника або суб'єкта-користувача.

Створений суб'єктом-автором електронний документ є його власністю. Власник несе відповідальність у межах закону за зміст документа. Власник-відправник відповідає за характеристики електронного документа перед власником-одержувачем. Користувач не має права на володіння документом, а отже, не має права впливати на документ.

Таким чином, у правовому полі електронний документ (бездокументарні цінні папери) у процесі технологічної реалізації електронної взаємодії можна розглядати як об'єкт цивільних прав.

Що стосується форм і принципів організації контролю за депозитарними операціями, то варто зазначити, що в межах реалізації принципу контролю прозорості процесів функціонування та розвитку фондового ринку України, забезпечення постійного нагляду за діяльністю учасників фондового ринку на підставі наданої інформації, своєчасного виявлення негативних тенденцій, які можуть призвести до кризових явищ або до зменшення ефективності функціонування фондового ринку України, Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку протягом останнього часу продовжує розвиток Системи моніторингу фондового ринку (СМФР) шляхом впровадження її складових, що передбачено Концепцією модернізації СМФР.

Протягом 2014 р. Комісія продовжила роботу, пов'язану з удосконаленням Вимог до програмних продуктів, які використовують на фондовому ринку, та програмного забезпечення автоматизованих інформаційних і інформаційно-телекомунікаційних систем, призначених для здійснення професійної діяльності на фондовому ринку, депозитарної діяльності Центрального депозитарію цінних паперів. Так, у 2014 р. завершився етап переведення всіх учасників фондового ринку до подачі в Комісію адміністративних даних та інформації, зокрема емітентів цінних паперів як електронних документів, що запровадило єдине електронне середовище учасників фондового ринку.

Особливу увагу НКЦПФР приділяє розвитку та запровадженню елементів системи електронного документообігу з можливістю застосування електронного цифрового підпису на ринку цінних паперів в Україні. Наразі для забезпечення участі в системі електронного документообігу пропонують вибір програмного забезпечення та можливість застосування електронного цифрового підпису від різних акредитованих центрів сертифікації ключів.

Упродовж 2014 р. Комісія успішно прийняла та перевірила 123 571 електронний документ учасників фондового ринку із засто-

суванням системи електронного документо-обігу НКЦПФР, з них адміністративних даних та інформації (у тому числі повторно поданих) від:

- центрального депозитарію – 640;
- осіб, які проводять клірингову діяльність, – 510;
- депозитарних установ – 39 299;
- емітентів цінних паперів – 17 770;
- інститутів спільного інвестування – 28 741;
- компаній з управління активами – 4 307;
- недержавних пенсійних фондів – 1 067;
- організаторів торгівлі – 4 311;
- рейтингових агентств – 92;
- торговців цінними паперами – 26 663;
- управителів іпотечним покриттям – 34.

Протягом 2014 р. Комісія продовжила роботу над упровадженням відкритого формату передачі даних у електронному вигляді між НКЦПФР та суб'єктами інформаційної взаємодії на основі специфікації Xtensible Markup Language (XML) і розробила низку документів нормативно-технічного характеру (наказів), які встановлюють вимоги до складання адміністративних даних (інформації) в електронному вигляді учасниками ринку цінних паперів за кожним видом у форматі XML.

Зазначимо, що в Комісії функціонує автоматизована інформаційно-телекомунікаційна система, яка забезпечує НКЦПФР і територіальним органам доступ до єдиного інформаційного середовища, єдиної системи інформаційних ресурсів, внутрішнього інформаційно-аналітичного порталу НКЦПФР. Функціонування автоматизованої інформаційно-телекомунікаційної системи дає можливість оперативно здійснювати моніторинг, контроль і обмін інформацією між підрозділами Комісії щодо правопорушень на фондовому ринку та стану його розвитку.

Активне використання інформаційних технологій забезпечує відкритість державної влади та надає можливість громадського контролю за діяльністю НКЦПФР і Центрального депозитарію, сприяє наданню в режимі реального часу послуг, які підвищують рівень доступу всіх громадян до інформації регуляторів фондового ринку [9].

Що ж стосується інформаційної та фінансової безпеки безпосередньо депозитарних установ, то ризик тут фактично мінімальний, оскільки для охорони інформації діють спеціальні правила ведення депозитарного обліку. До того ж усе програмне забезпечення працює тільки у внутрішній мережі, що виключає можливість злому. Якщо й відбуваються несанкціоновані зміни за клієнтськими рахунками (наприклад, списання акцій), то найчастіше це трапляється через збій програмного забезпечення або помилку персоналу. У таких випадках депозитарій відшкодовує клієнтові його втрати шляхом

покупки акцій на відкритому ринку за рахунок власних коштів. Збитки депозитарію в цьому випадку можуть бути відшкодовані за рахунок страхового покриття за договором страхування його професійної відповідальності.

У світлі євроінтеграційних процесів в Україні пріоритетними стають заходи щодо створення ефективною та надійною системи обліку, контролю та аудиту відповідно до міжнародних стандартів, враховуючи практики Європейського Союзу. Одним із таких заходів реформування національної системи обліку та контролю є процес упорядкування складання фінансової звітності за міжнародними стандартами. Згідно з Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", публічні акціонерні товариства, банки, страховики складають фінансову звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) з 2012 р., а професійні учасники фондового ринку – з 2013 р. Кампанії з управління активами, у свою чергу, розпочали розкривати інформацію про свою діяльність за МСФЗ з 01.01.2015 р.

Складання фінансової звітності за МСФЗ дасть змогу керівникам, бухгалтерам і аудиторам суттєво покращити якість контролю інформації, яку розкривають на ринку цінних паперів, а також зробить її більш прозорою та зрозумілою для інвесторів. Це дасть змогу усунути економічні та торговельні бар'єри, активізувати надходження іноземних інвестицій, вийти на світові ринки капіталу, сформувати конкурентоспроможне ринкове середовище.

З метою розробки та здійснення комплексних заходів із питань бухгалтерського обліку, аудиту та внутрішнього контролю в системі корпоративних відносин, а також створення передумов для впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності на фондовому ринку України створено Консультаційну раду з бухгалтерського обліку та аудиту на ринку цінних паперів при НКЦПФР. У межах її компетенції протягом 2014 р. розглянуто низку питань щодо сучасного стану та напрямів подальшого розвитку бухгалтерського обліку на ринку цінних паперів у контексті міжнародних тенденцій гармонізації фінансової звітності, приведення нормативно-правових актів Комісії у відповідність до вимог Директиви Європейського Союзу тощо.

До повноважень НКЦПФР входить ведення Реєстру аудиторських фірм, які можуть проводити аудиторські перевірки професійних учасників ринку цінних паперів, що здійснюють відповідно до рішення Комісії "Про затвердження Порядку ведення реєстру аудиторських фірм, які можуть проводити аудиторські перевірки професійних учасни-

ків ринку цінних паперів” від 25.10.2012 р. № 1519, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України від 28.12.2012 р. за № 2213/22525. Цей реєстр є відкритим і розміщений на офіційному сайті НКЦПФР.

Якщо говорити про статистичні дані, то загальна кількість аудиторських фірм, які можуть проводити аудиторські перевірки професійних учасників ринку цінних паперів, на кінець 2014 р. становила 172. Так, регулятором було видано 50 свідоцтв щодо внесення до реєстру аудиторських фірм, які можуть проводити аудиторські перевірки професійних учасників ринку цінних паперів. Крім того, виключено з реєстру 56 аудиторських фірм, із яких вісім – за порушення вимог нормативно-правових актів НКЦПФР, що регулюють діяльність аудиторських фірм на ринку цінних паперів.

У 2014 р. тривала діяльність із внутрішнього аудиту в Комісії, що була спрямована на вдосконалення внутрішнього контролю, якості надання адміністративних послуг, виконання інших функцій. З цією метою проведено дев'ять внутрішніх аудитів, у тому числі аудит відповідності стосовно оцінювання діяльності Комісії щодо дотримання актів законодавства, планів і процедур під час надання адміністративних послуг, а саме ліцензування професійної діяльності на фондовому ринку – депозитарної діяльності зберігача цінних паперів.

Також із боку НКЦПФР продовжувалася активна діяльність щодо впровадження пруденційного та консолідованого нагляду на ринку цінних паперів, зокрема проводили роботу з удосконалення методологічної бази пруденційного нагляду за професійними учасниками фондового ринку, зокрема за депозитарними установами.

З метою встановлення єдиної системи нагляду за дотриманням професійними учасниками фондового ринку пруденційних нормативів для виявлення проблем у їх фінансовому стані на ранніх стадіях формування у 2014 р. рішенням Комісії від 03.06.2014 р. № 731 було затверджене Положення про систему нагляду за дотриманням професійними учасниками фондового ринку пруденційних нормативів у їх діяльності, яке визначило порядок здійснення регулятором нагляду за дотриманням професійними учасниками фондового ринку у своїй діяльності вимог щодо пруденційних нормативів, встановлених нормативно-правовими актами Комісії, а також заходи реагування з боку регулятора в разі недотримання зазначених вимог.

У 2014 р. проведено аналіз дотримання пруденційних нормативів професійними учасниками фондового ринку: торговцями цінними паперами, депозитарними установами, особами, які провадять клірингову діяльність, компаніями з управління актива-

ми та Центральним депозитарієм. Варто зазначити, що протягом 2014 р. спостерігали тенденцію до покращення значень пруденційних показників у всіх учасників ринку цінних паперів, до яких висували відповідні вимоги.

Протягом того року депозитарні установи дотримувалися вимог, установлених до коєфіцієнтів фінансування та платоспроможності. Водночас деякі депозитарні установи мали недостатній регулятивний капітал. Але все ж таки кількість депозитарних установ, що не дотрималися вимог до регулятивного капіталу, знизилася з початку року на 6,7%.

У 2014 р. Комісія здійснювала аналіз дотримання пруденційних нормативів Центральним депозитарієм цінних паперів. Так, протягом 2014 р. регулятивний капітал і норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу Центрального депозитарію відповідали встановленим нормативним значенням.

Тоді державний контроль було зосереджено на забезпеченні дотримання окремими учасниками ринку цінних паперів правил і норм роботи на ньому, запобіганні порушень прав акціонерів. Так, упродовж 2014 р. Комісія, виконуючи функцію контролю на ринку цінних паперів, провела 157 перевірок щодо дотримання вимог законодавства професійними учасниками ринку цінних паперів, з них 85 перевірок проведено позапланово (56% за власною ініціативою). За результатами перевірок виявлено 244 правопорушення, найбільш розповсюдженими серед яких були порушення ліцензійних умов провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) за видами.

Загалом протягом цього року відбулося зменшення перевірок професійних учасників фондового ринку у зв'язку зі змінами в законодавстві. Водночас зросла кількість звернень фізичних, юридичних осіб, правоохоронних та інших державних органів у зв'язку з порушеннями учасниками фондового ринку прав інвесторів як резидентів, так і нерезидентів.

Важливим напрямом роботи регулятора протягом 2014 р. було виявлення акціонерних товариств, які не привели свою діяльність у відповідність до вимог Закону України “Про акціонерні товариства” та не виконали вимог законодавства щодо подання регулярної річної інформації. За результатами проведеної роботи Комісією у відношенні 1096 емітентів прийнято рішення щодо зупинення внесення змін до системи депозитарного обліку цінних паперів на строк до усунення порушень.

Іншим пріоритетним напрямом діяльності Комісії є питання вдосконалення Національної системи запобігання та протидії легалі-

зації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом. Особливу увагу було приділено вдосконаленню регуляторної бази у сфері фінансового моніторингу та підвищенню ефективності державного контролю за дотриманням законодавства в цій сфері.

Саме контроль за діяльністю суб'єктів первинного фінансового моніторингу на ринку цінних паперів, який включає в себе проведення перевірок, у тому числі безвізних, та застосування санкцій у разі виявлення порушень, є одним із найефективніших заходів протидії відмиванню або легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.

Так, у 2014 р. Комісія провела 70 перевірок суб'єктів первинного фінансового моніторингу – професійних учасників ринку цінних паперів, із яких 49 – позапланових і 21 – планову. За результатами перевірок дев'яти суб'єктів первинного фінансового моніторингу складено акти про відсутність за місцезнаходженням, зазначеним у Єдиному дер-

жавному реєстрі юридичних і фізичних осіб – підприємців і ліцензіях, стосовно одного суб'єкта первинного фінансового моніторингу складено акт про відмову в проведенні перевірок.

Аналізуючи ці дані, не можна стверджувати, що той чи інший вид контролю є основним під час проведення перевірок депозитарних операцій. Тільки сукупність усіх видів контролю та їх доповнюваність можуть дати достатній управлінський і економічний ефект.

Незважаючи на збільшення обсягів депозитарних операцій, здійснюваних на ринку цінних паперів України, методичні прийоми та принципи контролю цього питання розроблено не повною мірою – вони мають фрагментарний характер. Для вироблення системного підходу до процесу проведення контролю за депозитарною діяльністю необхідно строго структурувати етапи й визначити основні напрями перевірки залежно від типу депозитарної операції (рис. 1).



Рис. 1. Послідовність проведення контролю за депозитарними операціями

Проаналізувавши загальні принципи, особливості й форми контролю за депозитарною діяльністю, варто зазначити, що метою контролю за депозитарними операціями є комплексне дослідження вірогідності, законності та ефективності формальних і фактичних факторів, що визначають депозитарну діяльність суб'єкта ринку цінних паперів.

Під час здійснення значної кількості депозитарних операцій з тими самими контрагентами доцільно робити звірення відповідних інформаційних даних. Проведення зустрічної

перевірки дає можливість виявити помилки в обліку як у емітента, так і в депозитарній установі. Правильність обліку й вірогідність інформації з депозитарної діяльності доцільно підтверджувати актом звірення.

IV. Висновки

Аналіз матеріалу статті дає змогу зробити висновок про необхідність уведення єдиної методики контролю за депозитарними операціями для стандартизації підсумкових даних за матеріалами цих перевірок.

Сукупність розглянутих контрольних заходів у сфері депозитарної діяльності на макро- й мікрорівнях дасть змогу поліпшити стан розрахункової дисципліни між суб'єктами ринку цінних паперів України та, як наслідок, дасть можливість повніше використовувати всі ринкові механізми для розвитку фондового ринку, підвищення інвестиційної привабливості національного ринку капіталу й рівня фінансової безпеки держави.

Список використаної літератури

1. Арутюнян Р. Р. Сучасні проблеми реформування депозитарної системи України / Р. Р. Арутюнян, С. С. Арутюнян, О. В. Ітигіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 4 (47). – С. 9–15.
2. Білоченко А. М. Перспективи розвитку депозитарної системи в Україні та можливості використання досвіду республіки Польща / А. М. Білоченко // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 69–76.
3. Гадасин В. А. От документа – к электронному документу. Системные основы / В. А. Гадасин, В. А. Конявский. – Москва : ВНИИПВТИ, 2001. – 128 с.
4. Конявский В. А. Управление защитой информации на базе СЗИ НСД “Аккорд” / В. А. Конявский. – Москва : Радио и связь, 1999. – 325 с.
5. Кузнєцова Н. С., Назарчук І. Р. Ринок цінних паперів в Україні: правові основи формування та функціонування : навч.-метод. посіб. / Н. С. Кузнєцова, І. Р. Назарчук. – Київ : Юрінком Інтер, 2008. – 237 с.
6. Леось О. Ю. Вивчення існуючих проблем депозитарної системи України в аспекті відсутності єдиного центрального депозитарію / О. Ю. Леось, М. Б. Міхельсон // Інвестиції: 54 практика та досвід. – 2012. – № 4. – С. 54–58.
7. Москвін С. О. Депозитарна діяльність : навч. посіб. / О. С. Москвін, В. В. Посполітак, С. Г. Хоружий. – Київ : АДС УМКЦентр, 2010. – С. 20–23.
8. Офіційний сайт Національного депозитарію України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csd.ua>.
9. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>.
10. Покришка Д. Депозитарна система в Україні: проблеми та перспективи розвитку / Д. Покришка, О. Собкевич, М. Скиба // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 5–6. – С. 21–32.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2015.

Козлова В. А. Организация контроля депозитарной деятельности как составляющая системы финансовой безопасности государства

В статье исследованы особенности формирования и функционирования системы контроля депозитарной деятельности в Украине, дана классификация видов контроля депозитарных операций, рассмотрена специфика контроля операций с электронными ценными бумагами. Проанализированы результаты контроля депозитарных учреждений, который проводит Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку, доказана важность существования качественной системы бухгалтерского учета и аудита на рынке ценных бумаг. Предложен алгоритм действий при проведении контроля депозитарных операций.

Ключевые слова: депозитарная деятельность, ценные бумаги, фондовый рынок, контроль, аудит, пруденционный надзор, анализ.

Kozlova V. Organization of Control of Depository Activity as Constituent of the System of Financial Safety of the State

In the article the features of forming and functioning of the checking of depository activity system are investigational in Ukraine. It is indicated that by the basic problem of organization of control of depository activity in Ukraine, and, consequently, and providing of the proper financial strength of capital market security, there is absence of approach of the systems to this question.

Present recommendations and applied methods of control carry the specialized character, depending on the centers of responsibility, put aims and tasks. It is indicated that the Central depository carries out such plenary powers of control: sets a form, maintenance, terms and order of grant depository establishments and other clients of information, about the activity the Central depository; in relation to the observance of betweenness depository establishments by their depository assets and rights on securities, reckoned on accounts in securities of depositors (depository balance); stops with the leadthrough of operations depository establishment of certain issue of securities. It is done classification of types of control of depository operations previous, current (operative) and following. It is considered specific of control of the security-related operations which exist in an electronic format.

The results of control of depository establishments, which conducts the National commission on securities and to the fund market, are analysed, importance of the high-quality system of record-keeping and audit is well-proven at the market of equities. The algorithm of actions is offered, during the leadthrough of control of depository operations. Aggregate of the control measures considered in the article in the field of depository activity will allow considerably to improve the state of calculation discipline between the sub"ektami market of equities of Ukraine and, as a result, will enable more complete use of all market mechanisms for fund market, increase of investment attractiveness of national capital market, development increase of financial strength of the state security.

Key words: depository activity, securities, fund market, control, audit, prudenciyniy supervision, analysis.

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 334.012.64: 330.341.1

І. В. Шкрабак

доктор економічних наук, професор

О. В. Ахунзянов

аспірант

Донецький державний університет управління МОН України

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНФРАСТРУКТУРИ НІС УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджено динаміку показників діяльності суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності "Професійна, наукова й технічна діяльність", переважна більшість яких є малими й мікропідприємствами. Виявлено основні тенденції розвитку, розкрита роль суб'єктів малого підприємництва в розбудові НІС України. Визначено напрями державної підтримки малого підприємництва як елементу інфраструктури НІС.

Ключові слова: мале підприємництво, динаміка, тенденції розвитку, інноваційна інфраструктура, НІС.

I. Вступ

Мале підприємництво є найбільш динамічним елементом національного господарства [1]. Іншою важливою рисою малого підприємництва є його інноваційна сутність, яка перетворює його на важливий резерв розвитку національної інноваційної системи України. Разом з тим розвиток інновацій у підприємстві в сучасній Україні все ще перебуває на початковій стадії. До найбільш важливих проблем, що мають системний характер і стримують розвиток інноваційних процесів у економіці, науковці зараховують безсистемність і недосконалість нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності; відсутність чіткої й стабільної державної політики в галузі інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва; слабкість економічних мотивацій в учасників інноваційного бізнесу; нерозвиненість інноваційної інфраструктури й ринку інтелектуальної власності; відсутність податкових стимулів інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва тощо [2]. Така ситуація значною мірою зумовлена недостатньою увагою до малого підприємництва як повноцінної складової НІС, що має потужний потенціал розвитку як ключовий елемент інноваційної інфраструктури України.

За останній період проблеми малого інноваційного підприємництва розглядали в своїх працях М. Мельникова [3], О. Харченко [4], С. Черненко [2] та ін. Однак науковий інтерес більшості дослідників цієї про-

блеми стосується переважно розвитку теоретичних засад і методичних підходів до вдосконалення механізмів розвитку НІС, а роль малого підприємництва розглядають опосередковано, що не дає змоги оцінити реальний стан і визначити закономірності впливу розвитку українського малого підприємництва на розбудову національної інноваційної системи.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз показників діяльності суб'єктів малого підприємництва як елементів інфраструктури НІС України й визначення тенденцій їх динаміки та ролі в забезпеченні інноваційного вектора розбудови національної економіки.

III. Результати

Інтерес до малого підприємництва як складової інноваційної інфраструктури НІС України зростає з року в рік. Аналіз стану й перспектив зростання ролі підприємств малого підприємництва як елементу національної інноваційної системи було проведено на прикладі суб'єктів господарювання, які здійснюють різноманітні види наукової й технічної діяльності (зокрема наукові дослідження й розробки, технічні випробування, інжиніринг, наукове й технічне консультування, дослідження кон'юнктури ринку інноваційної продукції тощо) на основі статистичної інформації, представленої в секції "Професійна, наукова та технічна діяльність" відповідно до КВЕД-2010, починаючи з 2010 р., коли відповідну секцію було виділено в статистичній базі. При цьому до суб'єктів господарювання належать підпри-

ємства – юридичні особи та фізичні особи – підприємці. Статистичний щорічник України за 2014 р. [5] визначає підприємства – юридичні особи (далі – підприємства) як самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади, органом місцевого самоврядування або іншими суб'єктами для задоволення суспільних і особистих потреб шляхом систематичного здійснення господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським кодексом України та іншими законами. Підприємство не має у своєму складі інших юридичних осіб, але має право створювати філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, які не мають статусу юридичної особи. До фізичних осіб – підприємців (далі – ФОП) належать зареєстровані у встановленому порядку фізичні особи з метою здійснення підприємницької діяльності [5].

Варто відмітити, що кількість суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності "Професійна, наукова та технічна діяльність" на початок 2015 р. становила лише 6,0% від загальної їх кількості в Україні (порівняно з 5,5% на 01.01.2014 р.). Доля підприємств, що здійснюють такий вид економічної діяльності в Україні, становить 8,8% від загальної кількості українських підприємств (8,4% на 01.01.2014 р.), частка фізичних осіб – підприємців ще менша – лише 5,4% від усіх зареєстрованих в Україні на 01.01.2015 р. ФОП (4,7 % на 01.01.2014 р.). Разом з тим, соціально-політична нестабільність у країні, проведення антитерористичної операції на території двох її областей, анексія Криму, безумовно, позначилися на показниках діяльності суб'єктів господарювання за цим видом діяльності, зокрема зниженням обсягів реалізованої продукції на 4,3% порівняно з 2013 р., однак економіка України в цілому зазнала більш значних втрат, тому питома вага економічного внеску досліджуваних підприємств станом на 01.01.2015 р. збільшилася. Так, частка працівників, зайнятих на підприємствах за видом економічної діяльності "Професійна, наукова та технічна діяльність", становить 3,9% від усіх працівників українських підприємств (3,6% на 01.01.2014 р.), аналогічний показник для ФОП – 4,2% (3,3% на 01.01.2014 р.). Незадовільну тенденцію має динаміка обсягів реалізованої продукції за останні роки. Відповідно до Статистичного щорічника України за 2014 р. [5], обсягами реалізованої продукції (товарів, послуг) визначають за ціною продажу відвантаженої за межі підприємства готової продукції (товарів, послуг), що зазначена в оформлених як підстава для розрахунків з покупцем (за-

мовником) документах (зокрема продукцію (товари, послуги) за бартерним контрактом) за вирахуванням ПДВ. Частка обсягів реалізованої продукції за видом економічної діяльності "Професійна, наукова та технічна діяльність" у загальному обсязі реалізованої продукції по Україні за останні чотири роки мала тенденцію до зниження й на 01.01.2015 р. становила 3,7% (3,9% на 01.01.2014 р.). Частка обсягів реалізованої продукції підприємствами за видом економічної діяльності "Професійна, наукова та технічна діяльність" становила 3,6% від обсягів реалізованої українськими підприємствами продукції (порівняно з 3,8% на 01.01.2014 р.). ФОП навпаки демонструють тенденцію до зростання частки реалізованої продукції за видом економічної діяльності "Професійна, наукова та технічна діяльність" у загальних обсягах реалізованої ФОП продукції: на 01.01.2014 р. цей показник становив 4,2%, а на 01.01.2015 збільшився до 4,9%.

Структурні показники суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності "Професійна, наукова та технічна діяльність" подано в табл. 1.

Кількість суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності "Професійна, наукова та технічна діяльність" лише на початку 2014 р. зросла, але за рахунок зростання кількості фізичних осіб – підприємців. Ця тенденція ще більш чітко проявилася й на початку 2015 р. При цьому обсяги реалізованої продукції скорочуються, на початок 2014 р. вони становили 89,5% від попереднього року, а на початок 2015 р. зменшилися ще на 4,3%. Показовим є те, що падіння обсягів реалізованої продукції відбулося на підприємствах, які в 2013 р. реалізували 88% від обсягів попереднього року, а в 2014 р. – 94% від обсягів попереднього року. Фізичні особи – підприємці збільшили цей показник – 115,6% у 2013 р. і 118,6% у 2014 р.

Інформативним є також показник обсягу реалізованої продукції на одного працівника, зайнятого в цій сфері. Цей показник за підприємствами в кілька разів вищий за такий самий показник для фізичних осіб – підприємців (табл. 1). За підприємствами – навпаки – обсяги реалізованої продукції на одного працівника на початок 2014 р. суттєво зменшилися порівняно з попереднім аналогічним періодом, хоча станом на 01.01.2015 р. їх вдалося відновити. Разом з тим, більше 90% реалізованої у 2014 р. продукції за видом економічної діяльності "Професійна, наукова та технічна діяльність" було створено саме на підприємствах, тому розглянемо детальніше їх основні структурні показники.

**Структурні показники суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності
“Професійна, наукова та технічна діяльність” (на початок року)**

Роки	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість суб'єктів господарювання, тис. од.	120,7	93,5	87,4	97,1	115,2
з них: підприємств, тис. од.	32,2	33,0	31,0	34,0	30,0
%	26,7	35,3	35,4	35,0	26,1
фізичних осіб – підприємців, тис. од.	88,5	60,5	56,4	63,1	85,2
%	73,3	64,7	64,6	65,0	73,9
Обсяг реалізованої продукції, млн грн	151520,8	171302,8	186857,2	167295,4	160080,8
з неї: підприємствами, млн грн	143944,8	164963,9	176580,1	155417,4	145993,7
%	95,0	96,3	94,5	92,9	91,2
фізичними особами – підприємцями, млн грн	7576,0	6338,9	10277,1	11878,0	14087,1
%	5,0	3,7	5,5	7,1	8,8
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	405,7	366,6	351,6	344,8	335,6
з них: підприємствами, тис. осіб	301,0	290,3	281,3	268,6	231,6
%	74,2	79,2	80,0	77,9	69,0
фізичними особами – підприємцями, тис. осіб	104,7	76,3	70,3	76,2	104,0
%	25,8	20,8	20,0	22,1	31,0
Обсяг реалізованої продукції на одного працівника, млн грн	0,373	0,467	0,531	0,485	0,478
з неї: підприємствами, млн грн	0,478	0,568	0,627	0,578	0,630
фізичними особами – підприємцями, млн грн	0,724	0,831	0,146	0,156	0,135

Аналіз діяльності підприємств у аспекті їх розміру за критеріями, визначеними в Господарському кодексі України в редакції 22.03.2012 р., показав, що в Україні лише кілька суб'єктів господарювання за видом еко-

номічної діяльності “Професійна, наукова та технічна діяльність” (табл. 2) можуть бути зараховані до великих підприємств, частка їх не досягає 0,01%, що відображено в табл. 2 “зірочками” (*).

Таблиця 2

**Структурні показники підприємств за видом економічної діяльності
“Професійна, наукова та технічна діяльність” за їх розмірами**

Роки	2011	2012	2013	2014
Кількість підприємств, од.	32189	32963	30973	33994
з них: великих, %	*	*	*	*
середніх, %	2,9	2,8	2,8	2,4
малих, %	97,1	97,2	97,2	97,6
з них мікропідприємств, %	85,4	86,3	85,9	88,0
Обсяг реалізованої продукції, млн грн	143937,3	165042,5	176578,8	155334,8
з неї: великими підприємствами, млн грн	92983,5	110578,5	101709,4	79376,1
%	64,6	67,0	57,6	51,1
середніми підприємствами, млн грн	26484,5	31028,0	45380,8	46134,4
%	18,4	18,8	25,7	29,7
малими підприємствами, млн грн	24469,3	23436,0	29488,7	29824,3
%	17,0	14,2	16,7	19,2
з неї мікропідприємствами, млн грн	1688,4	1242,1	2064,2	2385,9
%	6,6	5,3	7,0	8,0
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	301,1	290,4	281,4	268,5
з неї: великими підприємствами, тис. осіб	6,9	8,7	12,1	11,5
%	2,3	3,0	4,3	4,3
середніми підприємствами, тис. осіб	141,2	131,6	125,5	116,0
%	46,9	45,3	44,6	43,2
малими підприємствами, тис. осіб	153,0	150,1	143,8	141,0
%	50,8	51,7	51,1	52,5
з неї мікропідприємствами, тис. осіб	37,9	38,1	37,4	39,3
%	24,8	25,4	26,0	27,9

Саме ці підприємства створили більшу частину реалізованої продукції, хоча її частка у загальних обсягах реалізованої підприємствами продукції за видом економічної діяльності “Професійна, наукова та технічна діяльність” зменшується.

Більшість підприємств за видом економічної діяльності “Професійна, наукова та технічна діяльність” є малими підприємствами, тобто такими, де кількість працівників і дохід не мають перевищувати 50 осіб і 10 млн євро на рік відповідно. При цьому більшість із них – мікропідприємства, у яких середня кількість праців-

ників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб, і річний дохід від будь-якого виду діяльності не перевищує суму, еквівалентну двом млн євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Їх частка у загальній кількості підприємств за цим видом економічної діяльності стабільно зростає. Збільшуються й обсяги реалізованої малими підприємствами продукції та їх частка в загальних обсягах реалізованої продукції підприємств за цим видом економічної діяльності, однак у абсолютному вираженні вони залишаються незначними.

Якщо розглянути обсяги реалізованої продукції підприємств за видом економічної діяльності “Професійна, наукова та технічна діяльність” у перерахунку на одного зайнятого працівника, то абсолютними лідерами є великі підприємства, однак значення цього показника для великих підприємств стрімко падають (за останні чотири роки – удвічі). Для середніх і малих підприємств характерна протилежна динаміка: обсяги реалізованої продукції на одного зайнятого працівника щорічно зростають, однак залишаються дуже незначними в грошовому еквіваленті. Середні підприємства нарощують обсяги

реалізованої продукції як у абсолютному вираженні, так і в розрахунку на одного зайнятого працівника, хоча частка середніх підприємств у загальній кількості підприємств за видом економічної діяльності “Професійна, наукова та технічна діяльність” поступово зменшується.

Розглядаючи перспективи розвитку суб’єктів малого підприємництва у складі інфраструктури вітчизняної НІС, варто звернути увагу й на його переваги та недоліки [6] як форми організації бізнесу в цілому (табл. 3).

Таблиця 3

Переваги та недоліки суб’єктів малого підприємництва як форми організації бізнесу

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – гнучкість до змін попиту; – високий потенціал адаптації до зовнішніх умов; – здатність до “індивідуалізації” продукції (послуг); – висока інноваційна активність; – адаптованість до особливостей місцевих умов господарювання; – спрощена й гнучка організаційна структура; – висока здатність до горизонтальної інтеграції й створення мережних структур. 	<ul style="list-style-type: none"> – невисока фінансова потужність і маневреність; – високий ступінь економічних і фінансових ризиків; – висока залежність від ринку збуту; – недоліки правового забезпечення функціонування; – відсутність суттєвої державної підтримки; – нейтральна податкова політика держави; – низька продуктивність праці.

Саме визначені переваги дають змогу суб’єктам малого підприємництва демонструвати високий потенціал як складову національної інноваційної системи. Так, чверть нових для України технологій від загальної їх кількості (105) у 2014 р. створено за видом економічної діяльності “Професійна, наукова та технічна діяльність” і ще 17 створених технологій (або 25,6%) є принципово новими.

IV. Висновки

Аналіз показників діяльності суб’єктів господарювання за видом економічної діяльності “Професійна, наукова та технічна діяльність”, у структурі яких переважають малі й мікропідприємства, а також значна частка фізичних осіб – підприємців, свідчить, що мале підприємництво володіє значним потенціалом і є суттєвим резервом розбудови інфраструктури національної інноваційної системи України. Низка негативних тенденцій, яку виявили в результаті аналізу, склалися через несприятливі соціально-економічні умови господарювання в період кризи останніх років, а також недостатню підтримку їх діяльності з боку держави. У перспективі державна підтримка має бути спрямована на створення умов подолання недоліків суб’єктів малого підприємництва як форми організації бізнесу й повнішого використання переваг, що сприятиме реалізації їх потенціалу як елементів інфраструктури національної інноваційної системи України.

Список використаної літератури

1. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – 4-те вид., стер. – Київ : Знання : КОО, 2008. – 302 с.
2. Черненко С. М. Роль малого підприємництва у створенні інноваційно-конкурентного середовища України в регіональних інноваційних системах / С. М. Черненко // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 56–61.
3. Мельникова М. В. Тенденції розвитку наукоємних виробництв у структурі національної інноваційної системи України [Електронний ресурс] / М. В. Мельникова, М. М. Кошевий // Научний Вестник ДГМА: сбор. науч. трудов. – 2014. – № 4 (15Е2). Режим доступу: http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/TITUL.html.
4. Харченко О. С. Оцінка інноваційного потенціалу суб’єктів господарювання як складової національної інноваційної системи / О. С. Харченко // Актуальні проблеми економічного розвитку: зовнішньо-економічні, виробничі та екологічні аспекти : зб. наук. праць ДонДУУ. – Донецьк : ДонДУУ, 2013. – Т. XIV. – С. 349–356.
5. Статистичний щорічник України за 2014 рік // Державна служба статистики України. – Київ : Держкомстат України, 2015. – 560 с.
6. Економіка підприємства : навч. посіб. / за ред. А. В. Шегди. – 3-тє вид., випр. – Київ : Знання-Прес, 2003. – 335 с.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2015.

Шкрабак И. В., Ахунзянов А. В. Малое предпринимательство как элемент инфраструктуры НИС Украины: состояние и перспективы

В статье исследована динамика показателей деятельности субъектов хозяйствования за видом экономической деятельности “Профессиональная, научная и техническая деятельность” – преимущественно малых и микропредприятий. Выявлены основные тенденции развития, раскрыта роль субъектов малого предпринимательства в развитии НИС Украины. Определены направления государственной поддержки малого предпринимательства как элемента инфраструктуры НИС.

Ключевые слова: малое предпринимательство, динамика, тенденции развития, инновационная инфраструктура, НИС.

Shkrabak I., Ahunzyanov A. Small Business As an Element of Nis Infrastructure of Ukrainian: State and Prospects

The article analyzes the dynamics of indicators of economic entities activity for economic activity “Professional, scientific and technical activities”, the vast majority of which are small and micro enterprises, natural persons - entrepreneurs Revealed contradictory trends in the development of small business as the NIS structure element of Ukraine: the low proportion of the total number of business entities; drop in sales volumes, excluding individual entrepreneurs; increase in the number of employees in enterprises of this kind of activity; decline in sales in the recalculation for one employee.

The analysis of the structural indicators of activity of the enterprises of economic activity “Professional, scientific and technical activities”, and highlighted their contribution to the overall performance of the section. It was found that the volume of sales per employee each year grow small businesses, but remain small in monetary terms. It was found that the volume of sales per employee each year grow small businesses, but remain small in monetary terms. This small businesses demonstrate a significant potential in the creation of products with a high level of scientific novelty: a quarter of new technologies in Ukraine, established in the last year of economic activity “Professional, scientific and technical activities” and a quarter of them are fundamentally new.

It is proved that the state support of small business should focus on creating conditions to overcome the disadvantages and advantages of small businesses as an organizational form of business that will contribute to the realization of their potential as the infrastructure elements of the national innovation system of Ukraine.

Key words: small business, dynamics and trends, innovative infrastructure, NIS.

УДК 338.24

Н. М. Шмиголь

доктор економічних наук, професор

О. М. Ляшенко

аспірант

Запорізький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сфери та напрями правового регулювання економічної безпеки підприємств. Надано перелік основних нормативно-правових актів, що регулюють найважливіші аспекти забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Наведено низку можливих локальних нормативно-правових документів, що стосуються вузького забезпечення економічної безпеки в межах конкретного підприємства. Виявлено недоліки в системі правового забезпечення. Запропоновано шляхи раціоналізації системи правового регулювання економічної безпеки підприємств в Україні.

Ключові слова: *правове регулювання, економічна безпека, підприємство, нормативно-правовий акт, Закон України, комерційна таємниця, служба економічної безпеки.*

I. Вступ

В умовах ринкових відносин кожне підприємство здійснює діяльність під впливом багатьох факторів зовнішнього середовища, що суттєво впливають на виробничу базу, особливості управління підприємством, організацію процесу виробництва та праці, процеси розширеного відтворення капіталу та формування позиції підприємства на ринку. Тому економічна безпека кожного суб'єкта господарювання постійно знаходиться під загрозою. Найбільш значний вплив на функціонування підприємства, передусім, шляхом виконання регуляторних і наглядових функцій здійснює держава у вигляді центральних органів влади. Отже, держава безпосередньо впливає на формування економічної безпеки підприємств. Державне регулювання зазвичай стосується як головних аспектів фінансово-економічної діяльності підприємства, так і функціонування відповідних служб безпеки. Пряме державне регулювання процесу забезпечення економічної безпеки підприємств здійснюють, насамперед, у вигляді правового регулювання.

У літературі питання правового регулювання економічної безпеки підприємств висвітлено недостатньо. У основному, науковці заважають на особливостях правового захисту комерційної таємниці (Г. Андрощук, М. Бондаренко, А. Заїчковський, Т. Іванюта, П. Крайнев) або розглядають лише аспекти централізованого правового регулювання економічної безпеки підприємств, не згадуючи при цьому можливості здійснення правового забезпечення силами самого підприємства, тобто за допомогою введення внут-

рішніх нормативних документів. Серед інших учених, що займалися вивченням цього питання, варто назвати: В. Артемеєва, Д. Воронкова, Г. Іващенко, О. Кириченко, Г. Козаченко, О. Коробчинського, В. Криленко, О. Ляшенко, Н. Новікову, І. Отенко, В. Пономарьова, Є. Рудніченко тощо.

Крім того, законодавство України є досить мінливим, тому багато наукових праць не відповідають дійсності.

II. Постановка завдання

Метою статті є виявлення сфер і напрямів правового регулювання економічної безпеки підприємств; надання переліку основних загальнодержавних і локальних нормативно-правових актів, що регулюють найважливіші аспекти забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання; виявлення недоліків у системі правового забезпечення.

III. Результати

Правове регулювання питань, пов'язаних з економічною безпекою, стосується різноманітних аспектів діяльності підприємств і відбувається за багатьма напрямками (рис. 1).

Наразі в Україні діє велика кількість нормативно-правових актів, що регулюють ті чи інші аспекти забезпечення економічної безпеки підприємств.

Головним законодавчим документом, що опосередковано регулює питання економічної безпеки підприємств, є Конституція України, у якій визначають такі сфери правового регулювання, як: правовий режим власності; правові засади й гарантії підприємництва; правила конкуренції та норми антимонопольного регулювання; засади зовнішніх відносин, зовнішньоекономічної діяльності та митної справи (п. 7, 8, 9 ст. 92 [1]).

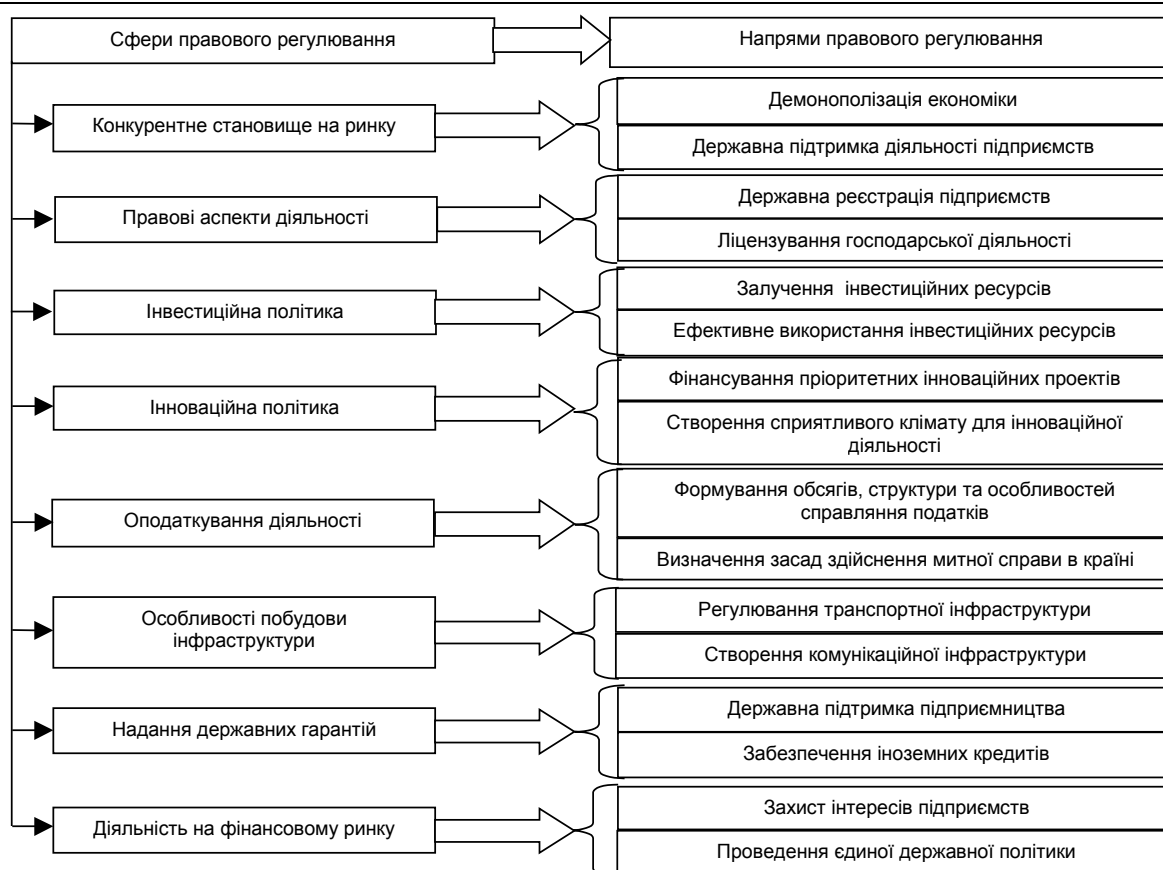


Рис. 1. Сфери та напрями правового регулювання економічної безпеки підприємств (побудовано на основі [9; 10])

Деякі питання економічної безпеки підприємств регулюють також Бюджетний кодекс України [2], Господарський кодекс України [3], Податковий кодекс України [4], Кримінальний кодекс України (ст. 163, 176, 177, 202, 204–206, 212, 218–223, 227–232) [5], Кримінальний процесуальний кодекс України [6].

Так, згідно з положеннями Господарського кодексу України, держава має контролювати та здійснювати нагляд за діяльністю підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності, зокрема – з питань їх економічної безпеки (п. 3 ст. 19) [3]. Крім того, держава забезпечує захист прав і законних інтересів усіх підприємств (ст. 20) [3].

Питання покарання за злочини у сфері господарської діяльності з посяганням на економічну безпеку підприємств регулюють статті Кримінального кодексу України (розд. VII) [5].

Перелік основних правових актів, що регулюють сферу економічної безпеки українських підприємств, містить табл. 1 (побудовано на основі [7; 8]).

Положення Концепції забезпечення національної безпеки в фінансовій сфері визначають види загроз фінансово-економічній безпеці підприємств реального сектору економіки, серед яких, передусім, зазначають невідповідність між активами та зоб'

ов'язаннями підприємств, а також значну частку застарілих основних засобів і технологій. Наголошують, що подібні диспропорції можуть стати наслідком реалізації неврахованої стратегії управління підприємствами з приводу взяття зобов'язань, а також результатом дії певних зовнішніх чинників. Потенційними загрозами називають здійснення спекулятивних операцій із земельними ділянками, банкрутство сільськогосподарських виробників після введення в ринковий оборот земель сільськогосподарського призначення тощо. З метою зниження потенційних загроз економічній безпеці підприємств у Концепції запропоновано здійснення безперервного державного моніторингу за збалансованістю активів і пасивів підприємств [7].

Функції моніторингу має здійснювати Державна служба фінансового моніторингу України, що є центральним органом виконавчої влади. Згідно з Положенням "Про Державну службу фінансового моніторингу України", основним завданням цього органу є реалізація державної політики у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, а також внесення пропозицій щодо її формування [7].

Правові акти з регулювання питань економічної безпеки підприємств

№ з/п	Вид нормативно-правового акту	Назва
1.	Указ Президента України	“Про Концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності”
2.		“Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави”
3.	Закон України	“Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”
4.		“Про основи національної безпеки України”
5.		“Про цінні папери та фондовий ринок”
6.		“Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні”
7.		“Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення”
8.		“Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”
9.		“Про банки та банківську діяльність”
10.		“Про інвестиційну діяльність”
11.		“Про страхування”
12.		“Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні”
13.		“Про оперативну-розшукову діяльність”
14.		“Про зовнішньоекономічну діяльність”
15.		“Про інформацію”
16.		“Про науково-технічну інформацію”
17.		“Про захист економічної конкуренції”
18.		“Про захист від недобросовісної конкуренції”
19.		“Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах”
20.	Постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України	“Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері”
21.		“Про схвалення Стратегії розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму на період до 2015 р.”
22.		“Про затвердження Положення про Державну службу фінансового моніторингу України”
23.	Інші підзаконні нормативні акти	Наказ Державного комітету фінансового моніторингу України “Про затвердження Критеріїв ризику легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму”
24.		Наказ Міністерства внутрішніх справ України “Про організацію діяльності підрозділів державної служби боротьби з економічною злочинністю Міністерства внутрішніх справ України”
25.		Наказ Міністерства економічного розвитку й торгівлі України “Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України”

Норми Закону України “Про захист від недобросовісної конкуренції” регулюють питання неправомірного збирання, розголошення та використання комерційної таємниці; відповідальності за здійснення заходів, що становлять сутність недобросовісної конкуренції, тощо [7].

Головним міжнародним документом, що регулює певні аспекти фінансової безпеки підприємств, є Європейська конвенція про деякі міжнародні аспекти банкрутства (ETS № 136) [11].

У процесі забезпечення економічної безпеки, крім нормативно-правових актів загальнодержавного значення, на підприємствах дотримуються положень локальних нормативних документів.

Так, норми публічного й приватного права в Україні регулюють особливості діяльності служб економічної безпеки підприємств. При цьому, як зазначає Н. І. Новікова, перелік повноважень служб економічної безпеки на законодавчому рівні зовсім невизначений, у зв'язку з чим діяльність, що фактично здійснюють зазначені служби, не відповідає їх правовому статусу та є нелегальною. І взагалі – в українському законодавстві навіть відсутнє поняття недержавної служби економічної безпеки [12, с. 355–356].

Серед внутрішніх документів підприємства, що регламентують деякі аспекти його економічної безпеки, можна виділити:

1. Статут підприємства – має містити положення про право підприємства на комерційну таємницю, інтелектуальну власність, право вимагати від державних органів та інших підприємств виконання умов конфіденційності.
2. Колективний договір – повинен підтверджувати домовленість між колективом і керівником підприємства про нерозголошення конфіденційної інформації та містити заходи щодо відповідальності за порушення домовленостей.
3. Правила внутрішнього розпорядку.
4. Індивідуальні контракти, угоди про добровільне виконання режиму конфіденційності, договір-зобов'язання учасників ділових переговорів, договір про співробітництво та спільну діяльність.
5. Положення про комерційну таємницю підприємства.
6. Положення про службу економічної безпеки підприємства.
7. Спеціальні регламенти або Положення про посадових осіб, про філії та представництва.
8. Посадові інструкції.
9. Кодекс корпоративної поведінки.

10. Накази директора про набуття чинності Положень тощо [13, с. 158; 14].

З метою якісного правового забезпечення економічної безпеки підприємств необхідно однаковою мірою використовувати як загальнодержавні правові акти, так і нормативні документи внутрішнього застосування.

IV. Висновки

Аналіз правової бази з регулювання економічної безпеки підприємств в Україні дав змогу виявити низку суттєвих недоліків. По-перше, положення більшості законодавчих актів є досить суперечливими та неоднозначними, що може призводити до некоректного їх тлумачення. По-друге, немає жодного правового акту, який би детально регулював безпосередню діяльність служби економічної безпеки підприємства. По-третє, в Україні відсутній єдиний закон, який би визначав межі правової відповідальності за порушення законодавства щодо здійснення охоронної та детективної діяльності, захисту комерційної таємниці тощо. По-четверте, рівень контролю за дотриманням норм законодавства з питань економічної безпеки підприємств є дуже низьким.

Отже, доцільним є прийняття певних важливих кроків з удосконалення системи правового регулювання економічної безпеки українських підприємств. Передусім, необхідно розробити проект Закону України "Про організацію служби економічної безпеки підприємства", який би надавав подібним службам відповідний правовий статус і визначав повноваження та місце таких структурних одиниць у організаційній схемі підприємств. Також доцільно переглянути норми більшості чинних правових актів і привести їх у відповідність один з одним із залученням висококваліфікованих фахівців економічної та юридичної сфери.

Список використаної літератури

1. Конституція України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу:

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

5. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.
6. Кримінальний процесуальний кодекс України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>.
7. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
8. Наказ "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України" [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
9. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – Київ : Лібра, 2003. – 280 с.
10. Рудніченко Є. М. Аналіз нормативного забезпечення системи економічної безпеки підприємств / Є. М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 5. – Т. 1. – С. 133–140.
11. Європейська конвенція про деякі міжнародні аспекти банкрутства ETS № 136 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_540.
12. Новікова Н. І. Правова регламентація діяльності служби безпеки підприємства як складова його економічної безпеки [Електронний ресурс] / Н. І. Новікова // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия "Юридические науки". – 2013. – № 2–1 (Ч. 1). – Т. 26 (65). – С. 352–357. – Режим доступу: <http://www.sn-jurid.crimea.ua/index.php/ru/-arkhiv-nomerov?id=51>.
13. Отенко І. П. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Харків : ХНЕУ, 2012. – 256 с.
14. Артемьев В. В. Правовое обеспечение работы служб безопасности предприятий / В. В. Артемьев // Экономика. Финансы. Право. – 1996. – № 9. – С. 29–35.

Стаття надійшла до редакції 28.10.2015.

Шмыголь Н. Н., Ляшенко Е. Н. Особенности правового регулирования экономической безопасности предприятий в Украине

В статье рассмотрены сферы и направления правового регулирования экономической безопасности предприятий. Предоставлен перечень основных нормативно-правовых актов, регулирующих важнейшие аспекты обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйствования. Приведен ряд возможных локальных нормативно-правовых документов, касающихся узкого обеспечения экономической безопасности в рамках конкретного предприятия. Выявлены недостатки в системе правового обеспечения. Предложены пути рационализации системы правового регулирования экономической безопасности предприятий в Украине.

Ключевые слова: правовое регулирование, экономическая безопасность, предприятие, нормативно-правовой акт, Закон Украины, коммерческая тайна, служба экономической безопасности.

Shmygol N., Lyashenko O. Features of Legal Regulation of Economic Security Companies in Ukraine

Areas and directions of legal regulation of economic security are considered. As a legal regulation should be highlighted: a competitive position in the market, the legal aspects of the investment policy, innovation policy, taxation, construction of infrastructure, provision of state guarantees, the activities of the financial market. Significant areas of legal regulation of economic security in Ukraine are such as de-monopolization of the economy, state support of enterprises, State registration of enterprises, licensing of economic activity, attraction of investment resources, the efficient use of investment resources, financing of priority innovative projects, creating a favorable climate for innovation, the formation of volume, structure and characteristics of the contraction of taxes, determining the principles of the customs of the country, regulation of transport infrastructure, creation of communication infrastructure.

The list of basic legal acts that regulate the most important aspects of ensuring the economic security of business entities granted. It is indicated that the main legislative instrument governing the economic security of enterprises, is the Constitution of Ukraine. Some important issues are governed by the rules of the Budget, Economic, Tax, Criminal, Criminal-Procedural Code of Ukraine. Among other legal acts - Decrees of the President of Ukraine, Laws of Ukraine, Decrees and Orders of the Cabinet of Ministers of Ukraine, the State Committee for Financial Monitoring of Ukraine orders of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine.

The most important legal document is the concept of national security in the financial sector. A number of possible local legal documents relating to the narrow economic security within a particular company, given: the Charter of the company, collective agreements, internal regulations, individual contracts and agreements, Regulations on commercial secrets of the enterprise, the Regulation on the service of economic security, job descriptions etc. Deficiencies in the current system of legal support identified - for example, many contradictory legislation, the lack of proper control over observance of the legislation, the lack of legislation regulating the activities of the service of economic security. Ways to streamline the system of legal regulation of economic security in Ukraine offered.

Key words: legal regulation, economic security, the company, the legal act Law of Ukraine, trade secret, service of economic security.

ПРОБЛЕМИ НАУКИ І ОСВІТИ

УДК 351.851

А. В. Карпенко

кандидат економічних наук, доцент

Д. М. Юртаєв

аспірант

Запорізький національний технічний університет

ВИЩА ОСВІТА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розкрито провідну роль вищої освіти в формуванні та забезпеченні розвитку національної економіки. Проаналізовано основні показники діяльності освітньої галузі в Україні. Оцінено розвиток вищої освіти в Україні. Визначено основні перешкоди в формуванні якісної вищої освіти й збалансуванні її з ринком праці. Обґрунтовано напрями розвитку вищої освіти в Україні на основі моніторингу та стратегічного прогнозування потреб ринку праці, запровадження широкої інформаційної відкритості та формування конкуренції ВНЗ за грантове фінансування, підвищення мотивації викладачів.

Ключові слова: вища освіта, ВНЗ, економіка, ринок праці, людина, суспільство.

І. Вступ

Соціально-економічна життєздатність сучасного суспільства, яке визнають “суспільством знань”, та його окремих елементів в умовах глобалізації визначають значною мірою ступенем розвитку освітньої галузі. У розвинутих країнах освіту визнають провідною галуззю й забезпечують випереджальне її зростання порівняно з іншими в національних економіках. На особливу увагу заслуговують саме ті елементи освітньої системи (структури), які є останніми в освітньому ланцюгу перед виходом людини на ринок праці. Це пов'язано безпосередньо з проблемами ринку праці, який часто знаходиться в розбалансованому стані за попитом і пропозицією.

Найбільший рівень зацікавленості у світі припадає на вищу освіту, яку вважають визначальною в рівні розвитку економіки. Зокрема, у США вища освіта забезпечує п'яту частину всіх експортних надходжень, а в Австралії вона є третім найбільшим джерелом надходжень до економіки країни [1].

Загалом освіта є конструктивною ланкою, що пов'язує три головні складові інноваційної економіки: наука – освіта – виробництво. У цьому поєднанні освітній потенціал є одночасно як джерелом поповнення науки кадрами, так і головним фактором оволодіння робочою силою (населенням) сучасними знаннями, необхідними для забезпечення економічного, соціального й культурного розвитку суспільства на основі використан-

ня передових досягнень науки, технологій, інновацій [2, с. 160].

В Україні влада докладає постійних зусиль щодо вдосконалення системи освіти. Однак, незважаючи на законодавче визначення мети реформування вищої освіти в Україні, яка передбачає її поєднання з наукою та виробництвом для забезпечення високотехнологічного та інноваційного розвитку країни, самореалізації особистості, задоволення потреб суспільства, ринку праці та держави в кваліфікованих фахівцях [3], такі заходи часто спричиняють невдалі “експерименти”. Іноді навіть навпаки – призводять до порушення встановлених зв'язків між різними її рівнями, координації зусиль щодо ефективної їх взаємодії, зниження рівня мотивації як учителів (викладачів), так і учнів (студентів) до якісної освіти тощо. І, як наслідок, наразі в українській практиці характерними є суперечливі факти: незадовільний стан кореляції структури та якості підготовки фахівців ВНЗ із потребами ринку праці, проте високий рейтинг України за освітніми показниками в світі.

Дослідження освітньої галузі в цілому та вищої освіти зокрема знайшло своє відображення в працях багатьох українських і зарубіжних учених: В. Астахової, В. Іноземцева, А. Колота, Н. Лук'яченко, Л. Шаульської та ін. У проаналізованих дослідженнях науковці розкривають переважно соціальні аспекти розвитку освітньої галузі, коли у світовій практиці висвітлюють її економічну основу, що підвищує актуальність обраної теми.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження особливостей розвитку освітньої сфери в Україні, визначення основних проблем вищої освіти та обґрунтування заходів щодо її вдосконалення в майбутньому.

III. Результати

Відповідно до Національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012–2021 рр. [4], освіта належить до найважливіших напрямів державної політики України, тому що є стратегічним ресурсом соціально-економічного, культурного й духовного розвитку суспільства, забезпечує покращення добробуту людей, національні інтереси, зміцнює міжнародний авторитет і формує позитив-

ний імідж нашої держави, створює умови для самореалізації кожної особистості. За 2000–2014 рр. Україна дійсно збільшила обсяг фінансування освіти (рис. 1) з 14,7% загальних витрат бюджету (4,7% на вищу освіту, або, відповідно, 4,2% і 1,3% ВВП) до 19,7% (5,6%, або, відповідно, 6,4% ВВП і 1,8%) (максимальна питома вага припадала на 2010 р. – 21,1% на освіту, на вищу освіту – 6,6%, або, відповідно, 7,4% ВВП і 2,3%). Однак ці зміни є меншими від законодавчо визначених (менше 10% від ВВП) і порівняно з фінансуванням у розвинутих країнах, де витрати на освіту становлять 5–12% ВВП [5].

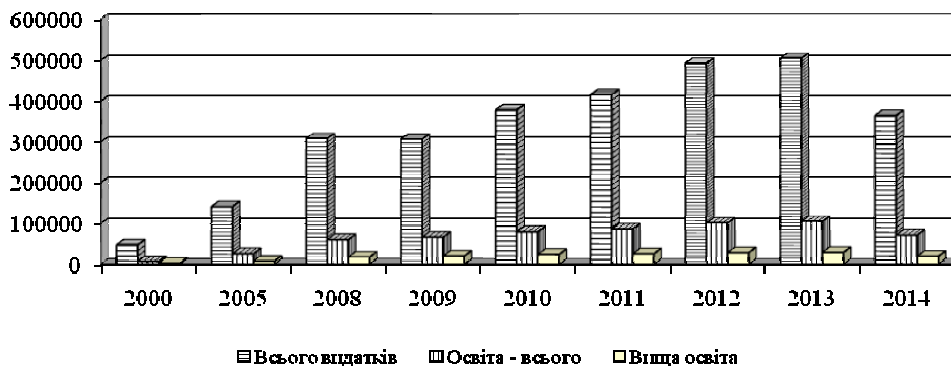


Рис. 1. Фінансування освіти в Україні

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [6]

Сучасна освітня система в Україні має такі ступені: допочаткове навчання (3–4 роки – дошкільні заклади); початкова освіта – перший етап базової освіти (4 роки – 1–3 (4) класи загальноосвітніх шкіл); перший етап середньої освіти – другий етап базової освіти (5 років – 5–9 класи ЗОШ); другий етап середньої освіти (2 роки – 10–11 (12) класи ЗОШ, професійно-технічні навчальні заклади); післясередня, не вища освіта (1 рік – здобуття кваліфікації “кваліфікований робітник” у ПТНЗ); перший етап вищої освіти (5–6 років або 2–3 роки відповідно – ВНЗ III–IV і ВНЗ I–II рівнів акредитації); другий етап вищої освіти (3 роки – аспірантура, докторантура) [6; 7]. Поява комерційних відносин у сфері освіти,

формування мережі приватних навчальних закладів спричинили формування ринку освітніх послуг як системи товарно-грошових відносин, що складаються між суб'єктами освітнього процесу для досягнення визначеної мети, яка функціонує на принципах підприємництва та законах товарного виробництва.

Початкова освіта формується в Україні в загальноосвітніх навчальних закладах (школи, ліцеї, гімназії, колеґіуми, навчально-виховні комплекси, санаторні школи всіх ступенів, спеціальні школи та школи соціальної реабілітації), динаміка яких за 2005–2006 і 2014–2015 навч. рр. свідчить про зменшення їх кількості та чисельності учнів у них (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка діяльності загальноосвітніх навчальних закладів в Україні на початок навчального року

Показники, рр.	2005/06	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, тис. осіб	21,6	20,3	19,9	19,7	19,3	17,6
Кількість учнів у закладах, тис. осіб	5399	4299	4292	4222	4204	3757
Кількість осіб у закладах на 10 тис. осіб населення	1151	939	941	927	925	874
Закінчили школу II ступеня (неповну середню), тис. осіб	649	566	480	441	411	339
Закінчили школу III ступеня (середню), тис. осіб	515	364	215	329	304	247
Кількість учителів, тис. осіб	543	515	509	510	508	454

Джерело: дані Державної служби статистики України [7].

На початок 2014–2015 навч. рр., порівняно з 2005–2006 навч. рр., кількість загальноосвітніх закладів в Україні зменшилася на 18,5%, кількість учнів у них – на 30,4%, кількість учнів на 10 тис. осіб населення – на 24,1%, а кількість учителів – на 16,3%. Основні причини зменшення чисельності учнів пов'язані переважно з демографічними чинниками (народжуваністю), оскільки рівень охоплення загальною освітою змінився несуттєво (з 79,8% до 78,5% за 2010–2015 рр.). У 2014 р. 61,3% випускників дев'ятих класів перейшли до десятих класів ЗОНЗ, 2,1% – до вечірніх (змінних) шкіл, 15,7% вступили до ПТНЗ, 20,3% – до ВНЗ.

Професійно-технічні навчальні заклади, що забезпечують отримання кваліфікації “кваліфікований робітник” із набутої професії відповідного розряду (категорії), в Україні скорочуються разом із чисельністю учнів і випущених кваліфікованих робітників. За 2005–2014 рр. чисельність закладів скоротилася на 20,4%, учнів – на 181 тис. осіб (36,4%), а в 2012 р., порівняно з 2011 р., – на 13,9 тис. осіб (3,4%). Кількість прийнятих учнів у 2014 р., порівняно з 2005 р., зменшилася майже на половину (на 43,3%), а підготовлених кваліфікованих робітників – на 104,6 тис. осіб (36,5%) (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка діяльності професійно-технічних навчальних закладів в Україні на кінець року

Показники, р.	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість закладів, од.	1023	976	976	972	968	814
Кількість учнів, тис. осіб	496,6	433,5	409,4	423,3	391,2	315,6
Кількість учнів у закладах на 10 тис. осіб населення	106	95	90	93	86	73
Прийнято учнів, тис. осіб	314,2	282,9	241,7	241,8	225,2	178,0
Підготовлено (випущено) кваліфікованих робітників, тис. осіб	286,6	247,3	240,1	202,1	227,3	182,0

Джерело: дані Державної служби статистики України [8].

В Україні, згідно зі статусом ВНЗ, встановлено чотири рівні акредитації (I – технікуми, училища; II – коледжі та інші прирівняні до них заклади; III і IV – академії, університети, інститути, консерваторії) і чотири освітньо-кваліфікаційні рівні підготовки фахівців: молодший спеціаліст – ВНЗ I рівня акредитації; бакалавр – ВНЗ II–IV рівнів акредитації; спеціаліст, магістр – ВНЗ III і IV рівнів акре-

дитації. Кількість ВНЗ, як і інших освітніх структур, за 2005–2014 рр. поступово зменшується, зокрема кількість закладів I–II рівнів акредитації – на 21,1%, у них студентів – на 34,9% і випущених осіб – на 36,1%, а в розрахунку на 10 тис. осіб населення чисельність студентів скоротилася майже вдвічі (на 46,3%) (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка діяльності ВНЗ в Україні

Показники, рр.	2005/06	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15
I–II рівнів акредитації						
Кількість закладів, од.	606	505	501	489	478	387
У них студентів, тис. осіб	505,3	361,5	356,8	345,2	329	251,3
За денною формою навчання	373,4	302,9	297,4	287,9	278,5	218,2
Кількість студентів на 10 тис. осіб населення	108	79	78	76	72	58
Прийнято, тис. осіб	169,2	129,1	105,1	99,8	93,9	69,5
За денною формою навчання	124,8	105,9	85,4	82,9	78,2	60,2
Випущено, тис. осіб	142,7	111	96,7	92,2	91,2	79,1
За денною формою навчання	101,9	81,2	78,4	75,5	71,7	65,9
Кількість поданих заяв на 100 зарахованих, шт.	129	180	167	190	213	240
У т.ч. за денною формою навчання	135	193	178	203	229	256
III–IV рівнів акредитації						
Кількість закладів, од.	345	349	345	334	325	277
У них студентів, тис. осіб	2203,8	2129,8	1954,8	1824,9	1723,7	1438
За денною формою навчання	1233,8	1250,2	1145	1104,1	1070,1	935,1
Кількість студентів на 10 тис. осіб населення	470	465	428	401	380	335
Прийнято, тис. осіб	503	392	314,5	341,3	348	291,6
За денною формою навчання	305	276,2	203,7	244,5	247,2	219,4
Випущено, тис. осіб	372,4	543,7	529,8	520,7	485,1	405,4
За денною формою навчання	199,6	275,6	267,9	264,8	258,9	227,6
Кількість поданих заяв на 100 зарахованих, шт.	153	329	341	430	472	535
У т.ч. за денною формою навчання	169	401	443	534	588	642

Джерело: дані Державної служби статистики України [6; 8].

Кількість закладів III–IV рівнів акредитації за аналогічний період зменшилася на 19,7%, у них студентів – на 34,7%, а кількість випускників збільшилася на 8,9%. Проте в розрахунку на 10 тис. осіб населення чисельність студентів зменшилася на 28,7%.

Скорочення ВНЗ в Україні та постійні заклики до подальшого скорочення їх кількості, а також значний інтерес абітурієнтів, пов'язаний з ментальними рисами відносно сучасної доступності й престижності вищої освіти, впливає на постійне підвищення конкурсу на вступних іспитах до ВНЗ. За 2005–2006 і 2014–2015 навч. рр. кількість поданих заяв на 100 зарахованих у ВНЗ I–II рівнів акредитації зростає майже в 2 рази (на 86,0%), а у ВНЗ III–IV рівнів акредитації – у 3,5 разів (на 249,7%).

Кількість випускників ВНЗ в Україні зростає до 2010 р. включно, а з 2011 р. стрімко почала зменшуватися, що є переважно наслідком демографічних явищ (зменшення народжуваності в 90-х рр.). Зміни в системі вищої освіти України, пов'язані з упровадженням положень болонського процесу, що зумовили тривале нагадування про відмову від освітньо-кваліфікаційного рівня “спеціаліст”, вплинули на постійне збільшення випущених магістрів і зменшення кількості спеціалістів, хоча їх загальна питома вага майже не змінилася.

Разом зі скороченням ВНЗ і студентів у них зменшується також чисельність зайнятого персоналу. На початок 2014–2015 навч. рр. у ВНЗ усіх рівнів акредитації працювало 168,6 тис. педагогічних і науково-педагогічних працівників (на 31,9 тис. менше за рівень 2007–2008 навч. рр.), із них 12,8 тис. докторів (на 0,5 тис. більше) та 64,0 тис. кандидатів наук (на 0,5 тис. більше), 11,3 тис. професорів (на 1,0 тис. менше) та 43,2 тис. доцентів (на 2,1 тис. менше). Проте суттєве скорочення відбулося за 2013–2014 і 2014–2015 навч. рр.

Негативні тенденції у сфері вищої освіти супроводжуються й позитивними намірами держави щодо фінансування навчання студентів, оскільки питома вага студентів, яких приймають до ВНЗ за рахунок державного та місцевих бюджетів, вища (за 2007–2014 рр. збільшилася на 12,7 % і становила понад 50%) за частку, що фінансують органи державної влади, юридичні й фізичні особи. Однак у світовій практиці питому вагу державного фінансування й коштів фізичних і юридичних осіб значною мірою доповнюють гранти, які створюють у галузі вищої освіти жорстку конкуренцію, а відповідно, і високу якість наукових і освітніх послуг.

Результативність освітньої діяльності має відображатися кількісною та якісною забезпеченістю українського ринку праці персоналом, однак фактично ситуація є іншою (табл. 4).

Таблиця 4

Основні показники ринку праці в Україні

Показник, р.	2010	2011	2012	2013	2014
Економічно активне населення:	–	–	–	–	–
у віці 15–70 років, тис. осіб	20894,1	20893,0	20851,2	20824,6	19920,9
у % до відповідної вікової групи	63,6	64,2	64,5	64,9	62,4
Зайняте населення:					
у віці 15–70 років, тис. осіб	19180,2	19231,1	19261,4	19314,2	18073,3
у % до відповідної вікової групи	58,4	59,1	59,6	60,2	56,6
Безробітне населення:	–	–	–	–	–
у віці 15–70 років, тис. осіб	1713,9	1661,9	1589,8	1510,4	1847,6
у % до відповідної вікової групи	8,2	8,0	7,6	7,3	9,3
Непрацевлаштовані після закінчення ЗОШ і ВНЗ I–IV рівнів у % до загальної кількості безробітних	16,2	18,7	17,1	17,5	17,3
Рівень безробіття вікової категорії 15–29 років, %	27,3	27,8	26,8	26,1	34,2

Джерело: дані Державної служби статистики України [8].

За 2010–2014 рр. змінилися показники ринку праці, зокрема економічно активне та зайняте населення зменшується, тоді як безробітне – зростає (до 9,3% у 2014 р.). Однією з причин зростання безробіття є дисбаланс на ринку праці, у результаті чого більше ніж 17% випускників ЗОШ і ВНЗ I–IV рівнів акредитації залишаються непрацевлаштованими, а рівень безробіття вікової категорії 15–29 років у 2014 р. становив 34,2%.

Підтвердженням факту невідповідності освітніх послуг сучасним вимогам ринку праці є результати досліджень бази даних вакансій і резюме Міжнародного кадрового порталу HeadHunterУкраїна [9]. У 2014 р.

структура вакансій і резюме відображала найбільше перевищення попиту над пропозицією робочої сили в таких галузях діяльності, як інформаційні технології, Інтернет, телеком, торгівля, маркетинг, реклама та PR. Серед них саме спеціалісти, що тільки розпочинають кар'єру, і студенти мають найбільш значне перевищення попиту над пропозицією на ринку праці, адже кількість резюме, поданих від них, перевищує кількість вакансій на 16%. Значною перешкодою для них є відсутність досвіду роботи й неузгоджені з роботодавцями параметри підготовки фахівців, що знижує їх шанси знайти відповідно до отриманої кваліфікації робочі місця. Це демонструє неефективність осві-

ти, оскільки щойно підготовлена робоча сила є неконкурентоспроможною на ринку праці. Тобто якщо вона влаштовується на відповідну отриманим здібностям роботу через тривалий термін, або коли взагалі працевлаштування здійснюється не за фахом, відбувається втрата частини національного інтелектуального капіталу.

Світове сприйняття української освітньої галузі знаходить своє відображення в міжнародних рейтингах, серед яких заслуговує

на увагу глобальний індекс конкурентоспроможності. За 2012–2013 і 2015–2016 рр. рейтинг України за цим індексом знизився на 6 позицій. Проте в групі підсилювачів ефективності цього індексу традиційно Україна отримує найкращі результати за показником “Вища освіта й професійна підготовка” (табл. 5), які з кожним роком покращуються (на 14 позицій за 2012–2013 і 2015–2016 рр.).

Таблиця 5

Рейтингові позиції України за показниками “Вища освіта та професійна підготовка”

Показник	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16
Охоплення вищою освітою	10	10	13	14
Якість системи освіти в цілому	70	79	72	54
Якість математичної та природничо-наукової освіти	34	28	30	38
Якість шкіл менеджменту	117	115	88	87
Доступ до Інтернету в школах	62	70	67	44
Наявність науково-дослідних і навчальних послуг	98	92	84	78
Ступінь підготовки кадрів	106	103	92	74
Кількість країн, що брали участь у дослідженні	144	148	144	140

Джерело: дані сайту [10].

Із цього рейтингу ми бачимо невідповідність між кількісними та якісними параметрами освіти в Україні. Так, за ступенем охоплення вищою освітою Україна перебуває серед перших 10–15 країн світу, тоді як за якістю шкіл менеджменту, наявністю науково-дослідних і навчальних послуг, а також за ступенем підготовки кадрів Україна посідає в рейтингу не нижче 70 місця. Доволі високі результати в рейтингу демонструє показник якості математичної та природничо-наукової освіти, за яким Україна посіла в 2015–2016 рр. 38 місце зі 140 країн світу. Варто також зазначити, що майже всі складові показники вищої освіти за цей період покращили свій рейтинг.

Для підвищення ефективності вищої освіти в Україні та узгодження її з вітчизняним ринком праці необхідно посилити практичну спрямованість освіти, сприяти систематичному оновленню та вдосконаленню наданих знань і тих, що надаються, створити конкурентні умови та дієву систему мотивації викладачів ВНЗ до впровадження педагогічних інновацій, доповнити підсумкову атестацію випускників процедурою добровільної незалежної сертифікації, забезпечити моніторинг попиту ринку праці та планування обсягів підготовки фахівців за відповідними напрямками тощо [11, с. 269].

На особливу увагу заслуговує створення структур, що мають відповідати за стратегічне прогнозування освітньо-кваліфікаційних потреб ринку праці та забезпечувати широку інформаційну доступність до даних результатів і аналітичних матеріалів, сприяти взаємодії з роботодавцями в процесі підготовки кадрів, розвивати систему дистанційної освіти, яка забезпечуватиме освіту протягом життя [12]. Такі заходи сприятимуть узгодженню інтересів державних органів

влади, роботодавців і навчальних закладів у вирішенні поточних проблем із працевлаштуванням випускників на національному та регіональному рівнях, стимулюватиме виважене обрання затребуваної ринком професії та оптимізації зусиль для формування високопрофесійних навичок у своїй справі.

IV. Висновки

Отже, формування якісної вищої освіти залежить не лише від ВНЗ, а й від інших структур усіх освітніх рівнів. Основною проблемою вищої освіти вже тривалий час є невідповідність її вимогам ринку праці, що пов'язано зі слабкою комунікацією між усіма складовими освітньої системи, роботодавцями й державними (регіональними) органами влади, а також оперативної інформації про стан попиту й пропозиції на ринку праці та прогнозування потреби в фахівцях. Пропонуємо посилити практичну спрямованість освіти на основі залучення роботодавців до більш тісної взаємодії з ВНЗ, створити структури, що мають відповідати за моніторинг і стратегічне прогнозування освітньо-кваліфікаційних потреб ринку праці, запровадити більшу відкритість ВНЗ і конкуренцію за фінансування, зокрема грантове.

Список використаної літератури

1. Лозовий В. С. Україна на міжнародному ринку освітніх послуг вищої освіти. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс] / В. С. Лозовий. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1695/>.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – Київ : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

3. Про вищу освіту : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
4. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012–2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://guonkh.gov.ua/content/documents/16/1517/Attaches/4455.pdf>.
5. Затраты на образование [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rb.com.ua/rus/marketing/tendency/8322/>.
6. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Загальноосвітні навчальні заклади України // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Статистичний щорічник України // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Міжнародний кадровий портал HeadHunter Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hh.ua/article/15504>.
10. TheGlobalCompetitivenessIndex [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/docs/>.
11. Біленко О. Освітня складова конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці сфери фінансових послуг / О. Біленко, А. Карпенко // Інституціональний вектор економічного розвитку : зб. наук. пр. МІДМУ КПУ. – Мелітополь : КПУ, 2012. – Вип. 5 (1). – С. 263–270.
12. Карпенко М. М. Кореляція ринків праці й освіти в Україні: актуальні проблеми та шляхи їх розв'язання в руслі реформування вітчизняної освіти. Аналітична записка [Електронний ресурс] / М. М. Карпенко. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/2122/>.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2015.

Карпенко А. В., Юртаев Д. М. Высшее образование Украины: проблемы и перспективы

В статье раскрыто ведущую роль высшего образования в формировании и обеспечении развития национальной экономики. Проанализированы основные показатели деятельности в сфере образования Украины. Оценено развитие высшего образования в Украине. Определены основные препятствия в формировании качественного высшего образования и сбалансировании его с рынком труда. Обоснованы направления развития высшего образования в Украине на основе мониторинга и стратегического прогнозирования потребностей рынка труда, введения широкой информационной открытости и формирования конкуренции вузов за грантовое финансирование, повышение мотивации преподавателей.

Ключевые слова: высшее образование, вуз, экономика, рынок труда, человек, общество.

Karpenko A., Yurtayev D. Higher Education in Ukraine: Problems and Prospects

The article explores the central role of higher education in the forming and providing the development of the national economy. The basic performance of the educational sector in Ukraine was analyzed. It was determined that the formation of quality higher education depends not only on universities, but on other structures of all educational levels too. The estimation of higher education in Ukraine was made. The main problem of higher education is discrepancy of the requirements of the labor market for a long time. The main reason is a lack of relationship between all components of the educational system, employers and state (regional) authorities; lack of timely information on the state of supply and demand in the labor market and forecasting the need for specialists. It was determined the main obstacles in the formation of quality higher education and in the balancing with the labor market.

In the article is substantiated the directions in the work of higher education in Ukraine. Proposed to strengthen the practical orientation of education based on the involvement of employers for closer cooperation with universities. It is important to ensure the high informative on current and future labor market needs through strategic monitoring and forecasting on the national and regional levels. Of particular note is the creation of structures that will be responsible for monitoring and strategic forecasting educational qualification needs of the labor market. It is necessary to introduce wider openness of universities through their own information resources, information on graduates, scientific and educational achievement of lecturers, cooperation. There is a need for creation competitive conditions and effective system of incentives for university lecturers for implementing pedagogical innovations and development of distance education, which will provide education for life.

Key words: higher education, HEI (Higher Educational Institution), economy, labor market, people, society.

В. В. Томарева-Патлаховакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ПІДХОДИ Й МОДЕЛЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ
В УКРАЇНІ ТА В КРАЇНАХ ЄС**

У статті розкрито економічну природу та детермінанти кластерів, а також виявлено ефекти й впливи кластерів на економічне зростання в спіралі (циклі) економічного зростання функціонування кластера. Проаналізовано можливості та вигоди участі економічних агентів у регіональних кластерах. Наведено характеристики й визначено мейнстримні напрями та пріоритети національних політик ЄС щодо розвитку регіональних кластерів.

Запропоновано теоретичну модель регіонального кластера на основі імперативів економічного зростання для України. Систематизовано набір детермінантів, які характеризують ефекти дії імперативів у запропонованій моделі функціонування регіонального кластера.

Ключові слова: кластер, імператив, регіональний кластер, економічний агент, модель, економічне зростання, можливості, інновації, ресурсна обмеженість, конкурентоспроможність.

I. Вступ

Процеси міжнародної економічної інтеграції, поглиблення структурних трансформацій національних економік у посткризовий період посилюють різноманітні форми гіперконкуренції. За цих умов формування прогресивної структури національної економіки на рівні інтеграції економік регіонів має чітко базуватися на спеціалізації в міжнародній системі поділу праці. Процес формування супроводжується посиленням впливу імперативів сталого розвитку та реалізації інноваційної моделі розвитку економіки України зокрема. Тому сьогодні на регіонально-цивілізаційному рівні національної економіки необхідний кластерний базис як "подушка безпеки" замкненості виробничих ланцюгів створення вартості в разі зовнішніх економічних криз. Регіональна кластеризація забезпечить реалізацію стратегічних пріоритетів економічного розвитку країни щодо включення в систему економік, заснованих на знаннях, з високим рівнем соціальної та територіальної єдності й сталого розвитку. Це дає змогу подолати ресурсні обмеження на регіональному та місцевому рівнях.

Проблему формування кластерів та кластеризації в умовах глобальних економічних процесів вивчають І. Ансоф, М. Афанасьєв, Л. Берталанфі, Г. Білоус, І. Бураковський, У. Ешбі, М. Портер, О. Шевченко та ін.

Отже, потреба у формуванні нової моделі кластерної економіки на регіональному рівні України в умовах реалізації стратегії економічного розвитку країни та залучення до євроспільноти є досить актуальною.

II. Постановка завдання:

- пояснити економічну природу та детермінанти кластерів;
- виявити й пояснити ефекти та впливи кластерів на економічне зростання в спі-

ралі (циклі) економічного зростання функціонування кластера;

- проаналізувати можливості й вигоди участі економічних агентів у регіональних кластерах;
- охарактеризувати й навести мейнстримні напрями та пріоритети національних політик ЄС щодо розвитку регіональних кластерів;
- запропонувати теоретичну модель регіонального кластера "3I" на основі імперативів економічного зростання для України;
- систематизувати набір детермінантів, які характеризують ефекти дії імперативів у запропонованій моделі функціонування регіонального кластера.

III. Результати

В умовах поглиблення процесів інтернаціоналізації та інтеграції на рівні компаній, регіонів, національних економік і агентів глобальної економіки посилюється вплив конкурентного середовища на економічне зростання економічних суб'єктів. А нерівномірність ресурсозабезпечення та економічного розвитку впливає на розвиток кластерного підходу для отримання максимального ефекту від поділу праці й реалізації синергетичного ефекту розвитку економік ключових агентів. Регіоналізація національної економіки за рахунок упровадження кластерного підходу матиме більший ефект, ніж традиційна система господарських комплексів та кооперації підприємств різних регіонів чи областей.

Кластерний підхід до організації та проведеної конкурентних дій, що ґрунтується на визначенні та підтримці ключових різнорівневих точок, дає змогу ефективно вирішувати складні завдання розвитку в мережевому середовищі тільки в разі базування навколо центрів прийняття та здійснення рішень. Для завдань розвитку країни стратегічний ефект є категорією вищого рівня, ніж без-

посередній прибуток. При цьому зберігається головне завдання існування держави – збільшення, збагачення й розвиток свого народу кількісно та якісно. Найбільш гармонійно це можна забезпечити на базі ефективної регіональної політики й розвитку регіонів як територій, що вирізняються соціокультурною специфікою та регіональною ідентичністю [3].

Підходи до визначення поняття “кластер” можуть різнитися, але більшість науковців та експертів згодні з його тлумаченням економічним експертом і професором Гарвардського університету Майклом Портера як географічної концентрації взаємопов’язаних компаній та організацій, що функціонують в одній галузі [9]. Крім того, кластери охоплюють масив продавців послуг і постачальників, які співпрацюють і конкурують, створюючи при цьому спеціалізовану інфраструктуру, що підтримує галузь кластери. Нарешті, кластери орієнтуються на талановиту спеціалізовану кваліфіковану робочу силу [11].

Мінімальними умовами існування кластера як сукупності підприємств та організацій в економічному середовищі країн Європейського Союзу мають бути такі:

- географічна концентрація підприємств (компаній, фірм), зокрема промислової спеціалізації;
- перевищення кількості великих за розміром компаній кількості малих і середніх підприємств;
- наявність міжфірмових та інституціональних мереж [4, с. 9].

За теоретико-методологічним підходом ЮНІДО [1] кластери визначають як сконцентровану на деякій території групу взаємопов’язаних компаній та інститутів, які взаємодоповнюють одне одного й підсилюють конкурентні переваги окремих компаній і кластера в цілому. Компанії кластера випускають аналогічну продукцію або надають схожі послуги.

Дослідження ЮНІДО [13, с. 12] щодо кластерів, які активно працюють, показують, що для малих і середніх підприємств можливим стає високий рівень зростання шляхом досягнення стійкого поліпшення якості та збільшення доданої вартості, дотримуючись екологічних, соціальних та трудових стандартів.

Просторова близькість і спільні стратегічні інтереси дають змогу підприємствам та їхнім допоміжним організаціям реалізувати спільні вигоди шляхом організації спільних заходів між підприємствами кластера, а також між підприємствами і їхніми допоміжними організаціями. Перевагу накопичення колективних зусиль у кластері називають колективною ефективністю.

Кластери дають змогу підвищити доходи підприємств, які в них беруть участь, через:

- економію на масштабах виробництва;
- зниження транспортних витрат;
- спільне використання інфраструктури;

- упровадження нових технологій;
- створення резерву кваліфікованої робочої сили;
- підвищення якості логістики виробничих і торгових операцій [1].

До заходів, які допомагають зацікавленим агентам кластера знизити бар’єри для співпраці й подолати ізоляцію від кластера, належать такі:

- зміцнити зв’язки між зацікавленими агентами кластера;
- сприяти досягненню консенсусу;
- будувати відносини;
- заохочувати довіру до формування кластера;
- зміцнити механізм управління;
- підтримати інституційну мережу кластера [13, с. 14].

Важливо підкреслити, що економічна модель кластера є синергією, динамічними відносинами та мережею не тільки між компаніями, які становлять кластер, а й успішного партнерства між зацікавленими агентами економіки. Уряд, освіта та інші інститути, що підтримують життєздатність економічного успіху регіонів, містять коло зацікавлених агентів. Багато успішних кластерів створили значні конкурентні переваги й підвищили рівень добробуту своїх регіонів порівняно з компаніями, які функціонують за межами кластерів. Враховуючи цей успіх, політика регіонів розглядає сприяння розвитку кластерів як “будівельні блоки” регіональної економіки [11].

Кластеризація в контексті регіонального розвитку стає імперативом реалізації моделі соціально-економічного розвитку регіону/регіонів, оскільки завдяки агентам кластера досягають оптимального рівня зростання економіки регіону в умовах ресурсної обмеженості. Тому важливим вектором реалізації кластерного підходу в межах регіональної політики має бути пріоритетна сфера стратегії соціально-економічного розвитку регіонів країни.

Слід зазначити, що в умовах сучасної інтернаціоналізації вартості й виробництва оптимальним зростанням економіки на будь-якому рівні вважають рівень сталого або інклюзивного (всеосяжного) розвитку економіки. Інвестиції й інновації стають не тільки результатом ефективної кластеризації, а й основними інструментами, чи навіть імперативами, які активно використовують економічні агенти на інституціональному рівні для досягнення оптимального рівня економічного зростання відповідно до стратегічних напрямів регіонального економічного розвитку (рис. 1). Циклічності економічного зростання кластера досягається ресурсною самозабезпеченістю через ефекти синергії зсередини й ззовні (у разі участі економічних агентів у декількох кластерах і виробничих ланцюгах створення вартості).

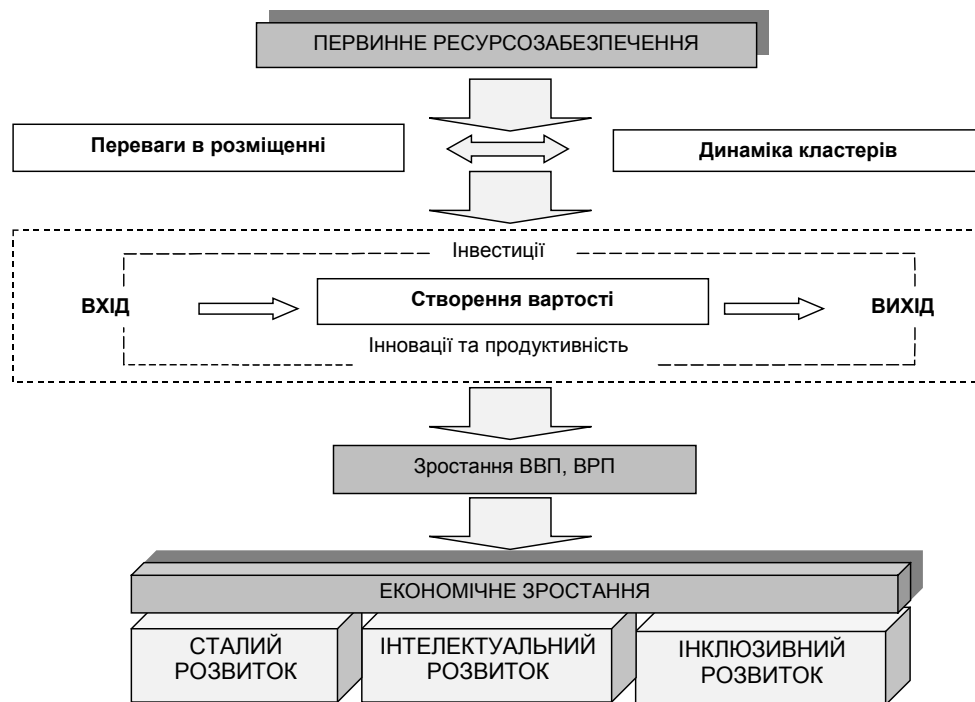


Рис. 1. Спіраль економічного зростання

Кожен регіон має власні сильні сторони, які сприятимуть формуванню кластера. Регіони, які співпрацюють на рівні кластерів, отримують багато стратегічних переваг. Так, досліджуючи глобальні імперативи регіоналізації, М. Портер пояснює, що регіони пропонують значні конкурентні переваги для кластеризації. “Регіональні кластери мають місцеві переваги у знаннях, зв’язках і мотивації, які не можуть бути підкріплені віддаленими конкурентами” [10].

Таким чином, регіони, які сприяють розвитку локальних кластерів, заснованих на місцевих сильних сторонах, можуть отримати відчутні прибутки економічних агентів та економічне зростання регіону. Таке сприятливе для спільної діяльності економічних агентів середовище дає змогу створити робочі місця й нові підприємницькі інновації. Нові підприємства-лідери отримують можливість розвиватися на рівні кластера та продовжити розвиток мереж або альянсів у різних галузях, які слугуватимуть впливовими посередниками в уряді та суспільстві, продовжуючи розвивати попит.

У межах регіонального кластера неприбуткові організації та інші підприємства з надання допоміжних послуг отримують можливість підвищити свою ефективність і продуктивність, надаючи послуги великим підприємствам. Наприклад, організації можуть вирішити проблему плинності кадрів у галузі промисловості шляхом упровадження навчальних програм та програм з надання транспортних послуг, догляду за дитиною, розвитку домогосподарств. Співробітництво на рівні регіонального кластера також допо-

магає організаціям розширювати зв’язки з підприємствами різних галузей з метою надання їм своїх послуг. Громадські та неприбуткові організації, співпрацюючи з промисловими підприємствами та державними установами, можуть сприяти працевлаштуванню або перепідготовці/перекваліфікації населення.

Враховуючи потреби промислового кластера, можна розробляти спільні галузеві стратегії на додаток до притаманних регіону галузей. У результаті врахування інтересів регіону на базі місцевих сильних сторін і галузевих переваг можна ефективно й раціонально реалізувати маркетингові зусилля економічних агентів, посприяти розвитку трудового й інтелектуального капіталу і підвищити продуктивність інвестицій та інновацій у регіонах і регіональному кластері в цілому.

Розвиток регіональних кластерів можливий лише в умовах визначення чіткої регіональної політики кластеризації та розробки оптимальної моделі регіональної кластеризації на базі визначених імперативів. Зарубіжний досвід європейських країн щодо формування стратегії економічного зростання за рахунок реалізації кластерної політики показує сучасні тенденції розвитку моделей і підходів до регіональної кластеризації на базі імперативів сучасного глобального ланцюга створення вартості й виробничих циклів.

Національна політика розвитку регіональної кластеризації активно реалізується на рівні країн Європейського Союзу. Політика відповідає ключовим принципам інноваційної моделі розвитку економіки ЄС (Впровадження знань у практику: всеширока інноваційна стратегія ЄС, 2006) і Європейської

стратегії економічного розвитку (Європа 2020: Стратегія інтелектуального, сталого та інклюзивного зростання, 2010).

Слабке створення й впровадження інновацій європейськими країнами залишається об'єктом дослідження. Це важлива проблема для Європи, оскільки інновації мають стати рушійною силою процвітання і зростання, за рахунок яких країни ЄС досягнуть високого рівня доходу. Тоді як економіки бідних країн можуть зростати за рахунок інвестицій у виробничі потужності та впровадження технологій, розроблених в інших країнах, більш багаті країни повинні розмістити свої потужності і виробляти нову продукцію, послуги або засоби виробництва для задоволення потреб споживачів за кордоном для підтримки їх процвітання. Для цього кластери можуть стати корисним інструментом.

У широкому розумінні інновації характеризуються як відкритий процес, у якому багато різних агентів (компаній, споживачів, інвесторів, вищих навчальних закладів і науково-дослідних установ та інших організацій) співпрацюють у різних напрямках. Цей процес усе частіше рухається в напрямку інституціональної складової економічних відносин. Традиційна лінійна модель інновацій з чітко розподіленими ролями щодо проведення фундаментальних досліджень університетами, інститутами, а прикладних досліджень – центрами НДДКР на підприємствах, в компаніях, більше неактуальні. Інновації можуть отримати вигоду з географічної близькості, яка полегшує потоки неявних знань і незапланованих взаємодій, які є вирішальними частинами інноваційного процесу. Це одна з причин, чому інновації мають локальне походження, тоді як їх переваги поширюється за рахунок підвищення продуктивності.

Кластери можуть втілити характеристики сучасного інноваційного процесу, її розглядають як “зменшені в масштабі інноваційні системи”. Успішні кластери зосереджують усі сфери діяльності, необхідні для задоволення споживача; вони пов'язують традиційні галузі та виробництво зі сферою послуг. Вони можуть виникати навіть там, де розташування компанії визначається не ринками або природними ресурсами. Їх специфіка, у тому числі й просторове охоплення, відрізняється залежно від технології, ринкових умов та інших факторів, які впливають на географічну протяжність і відносну силу зв'язків [6, с. 3–4].

Регіональні кластери ЄС значно збільшили своє залучення в глобальну економіку за рахунок залучення робочої сили, технологій та інвестицій, виступаючи на світових ринках й інтегруючись з іншими регіональними кластерами, які надають додаткові сфери діяльності в глобальних ланцюгах створення вартості. Європейська регіональна кластеризація базується на чітких взаємо-

пов'язаних критеріях, які стосуються регіональної зайнятості, зайнятості у відповідних секторах економіки та спеціалізації регіону.

Згідно з результатами аналізу “European Cluster Observatory” [6], близько 38% всіх зайнятих Європи працюють на підприємствах, які входять до секторів кластера. У деяких регіонах ця частка сягає більше ніж 50%, а в інших вона менше ніж 25%. Близько однієї п'ятої (21%) цих зайнятих працюють у регіонах, які більше ніж у два рази спеціалізовані в певних категоріях кластера за середній регіон. Це дасть змогу реалізувати стратегію інклюзивного (всеосяжного) зростання.

Ефект більшості державних політик країн ЄС спрямований на конкурентоспроможність та інновації, по-різному впливаючи на кластери. Вони мають політичну підтримку на різних рівнях і характеризуються різним ступенем охоплення й амбітності. Вплив деяких політик спрямований на загальні умови бізнес-середовища, а інших – на кластери. Спеціальні державні кластерні політики спрямовані на мобілізацію можливостей і потенціалу кластерів та стимулювання їх модернізації протягом тривалого часу.

Головною метою політики ЄС є інвестування до 3% ВВП у сферу НДДКР. Об'єктами стратегічного інвестування є обидва сектори – приватний і державний, а головною метою стає вплив на характер і зміст інновацій, а не на інновації та технології. Політика спрямована на створення сприятливих умов ведення бізнесу у сфері НДДКР відповідно до стратегії “розумного” зростання економік країн ЄС, заснованих на знаннях та інтелектуальному капіталі.

Розвиток технологій й інновацій тісно пов'язаний з досягненням однієї з головних цілей стратегії економічного зростання європейського регіону – реалізації моделі сталого розвитку, яка спрямована на ефективне використання обмежених ресурсів, на сприяння розвитку “зеленої” та конкурентоспроможної економіки ЄС. Так, розвиток технологій, насамперед, має на меті зростання частки відновлюваних енергетичних ресурсів для кінцевого споживання до 20% та підвищення до 20% енергетичної ефективності. Такий стратегічний підхід забезпечить скорочення циклу (спіралі) економічного зростання на рівні країни/регіону (див. рис. 1).

Слід підкреслити, що багато політик, які мають такий ефект, стосуються не кластерної політики, а категорій регіональної політики, науково-дослідної та інноваційної політики, промислової політики і політики розвитку малих і середніх підприємств. Їх вплив на кластери і через кластери робить їх важливою частиною загальної структури кластерної політики ЄС. Ініціативи зі створення та функціонування кластерів визначаються як організовані зусилля щодо підвищення темпів зростання та конкурентоспроможності

кластерів у регіоні за участю кластерів підприємств, державних інститутів та/або науково-дослідницького співтовариства. Кластерні політики часто підтримують створення таких ініціатив [6, с. 15–16].

Європейська комісія ЄС на сучасному етапі відіграє значну роль щодо підтримки розвитку “жорстких” кластерів у Європі, яка полягає в такому:

1. Доповнити регіональну й національну кластерну політику шляхом подолання торговельних, інвестиційних та міграційних бар’єрів у Європі.

2. Мотивувати й зміцнити регіональну та національну кластерну політику шляхом розробки і просування стратегічного підходу до кластерної політики в Європі.

3. Підтримати створення регіональних і національних кластерів шляхом зміцнення бази знань у Європі та впровадження інноваційних досліджень [6, с. 22].

Кластери на території Європи і ЄС мають тенденцію до природного створення за відсутності регулювання кластерної політики на національному чи регіональному рівні. Ініціативи зі створення регіональних кластерів в умовах нерозвинутої державної регуляторної політики можуть стикатися з деякими несприятливими викликами, зокрема непропорційністю участі малого та великого бізнесу в кластері, що впливає на конкурентоспроможність підприємств, а тому й кластера; недостатнє фінансування державних ініціатив з розвитку регіональних кластерів, що знижує можливості залучення національних і регіональних кластерів до світових процесів інтернаціоналізації; низька частка підприємств і науково-дослідних інститутів в одному кластері, що знижує життєвий цикл кластерів у країні; відсутність системного підходу до оцінювання життєвих циклів кластерів, їх можливостей та потенційних зв’язків на різних стадіях життєвих циклів з метою подовження функціонування цих кластерів та отримання максимальних вигод від можливостей.

Тому ресурсна обмеженість на рівні національних і регіональних економік тісно пов’язана з імперативами розвитку кластерів і стратегічними рішеннями, які приймають у межах державних програм чи політик з розвитку кластерів (що мають визначати пріоритетність розподілу можливостей і можуть компенсувати відсутність таких можливостей комбінаторикою інших або залучення економічних агентів іншого кластера). Умови розвитку, стан національної й регіональної економіки в умовах світової інтеграції/регіоналізації визначаються, насамперед, не потенціалом, здатністю його використання шляхом традиційного економічного протистояння, а здатністю оцінити, зберегти й відстояти прогресивні та пріоритетні імперативи моделі економічного розвитку країни

на визначений державною стратегією економічного розвитку термін. Ідеологія конкурентного виграшу ґрунтується на здатності захистити/нав’язати власні імперативи прогресу, свій підхід, що підвищить конкурентоспроможність країни в глобальному масштабі.

Механізм регіональної кластеризації України лежить, зокрема, у призмі, розвитку міжрегіонального співробітництва. Активізація міжрегіонального співробітництва досі зумовлена такими факторами [2]:

- потребою в розкритті й ефективному використанні внутрішнього соціально-економічного потенціалу розвитку регіону, на цій основі – у зміцненні консолідованого господарського простору країни;
- застарілістю механізмів стимулювання регіонального розвитку й необхідністю пошуку нових, спрямованих на розкриття внутрішнього потенціалу розвитку регіону;
- вимогами щодо економії бюджетних коштів, які можуть бути заощаджені для фінансування нагальних загальнодержавних потреб.

Зокрема, О. В. Шевченко [2] у дослідженнях економічних відносин на рівні регіонального розвитку визначає такі проблеми реалізації ефективного міжрегіонального співробітництва:

1. Недостатня ефективність нових механізмів стимулювання міжрегіонального співробітництва, зокрема як державно-приватне партнерство.

2. Обмеження доступу до інформації про майбутніх контрагентів у сфері економічної діяльності; про потенційні інвестиційні проекти, що мають реалізовуватися в певному регіоні, відсутність належної інформаційної інфраструктури, за допомогою якої має надаватися відповідне інформаційне представлення потенціалу розвитку регіону.

3. Недостатня кількість установ фінансової інфраструктури, які могли б здійснювати ресурсне забезпечення міжрегіональних проектів.

4. Недостатня ефективність механізму державного замовлення, яке реалізується на підприємствах декількох регіонів.

5. Концентрація виробництва у великих містах, економічна відокремленість віддалених територій та їх поступове “сповзання” до депресивного стану, руйнування виробничих зв’язків між територіями в межах одного регіону й між різними регіонами.

6. Економічна незацікавленість підприємств різних регіонів в укладанні угод із вітчизняними партнерами через існування більш вигідних ринків збуту за кордоном, порушення господарських зв’язків між територіально віддаленими підприємствами країни та пріоритетності формування зв’язків із закордонними підприємствами.

7. Застарілість, низькі показники впровадження інновацій, висока ціна та відсутність

належного асортименту товарів вітчизняних підприємств не дають змоги створити вигідну пропозицію для партнерів для формування виробничих, комерційних і збутових зв'язків усередині країни.

Серед проблем можна визначити низький рівень екологічної культури регіонів, особливо з високим рівнем концентрації промислових підприємств, високий рівень безробіття та диспропорції галузевої зайнятості в регіонах, що, однак, може стати перевагою для територіально суміжних, але різних за економічною структурою регіонів, досягнувши синергетичного ефекту.

Для розвитку моделі регіональної кластеризації в Україні слід спиратися на власні можливості й потенціал регіонального розвитку, регуляторні механізми, світові економічні реалії та досвід країн ЄС з розвитку кластерів і регіональних кластерів. Створення та функціонування регіональних кластерів має супро-

воджуватися розвинутою інфраструктурою як підтримуючим імперативом ефективного функціонування економічних агентів усередині кластера(ів). Для створення регіональних кластерів автор рекомендує враховувати такі стратегічні пріоритети кластера, як орієнтація на задоволення попиту, забезпечення оптимального рівня зайнятості, спільність регіональних інтересів, стратегічний план розвитку регіонів і залучення до глобальних ланцюгів створення вартості, а також такі критерії:

1. Мобілізація зацікавлених регіональних сторін і роботодавців.
2. Оцінювання існуючих регіональних промислових кластерів.
3. Розвиток співпраці шляхом об'єднання учасників з ключових галузей економіки й інституцій у регіоні.
4. Дії, визначені як результати спільного процесу.

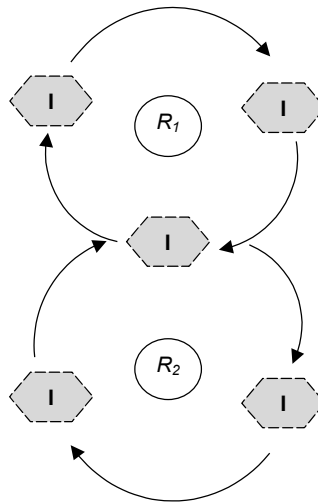


Рис. 2. Вертикальна кластеризація регіонів

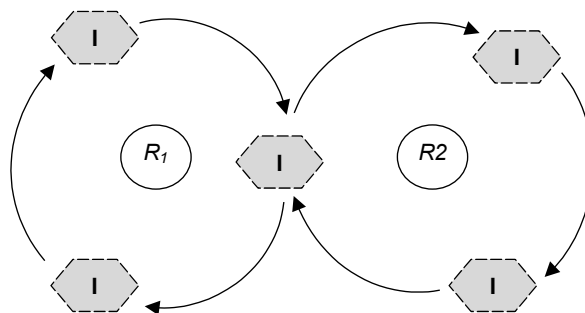


Рис. 3. Горизонтальна кластеризація регіонів

Враховуючи стратегічну мету подальшої інтеграції України до Європейського Союзу, автором запропоновано спрощену теоретичну модель функціонування регіонального кластера, де рушійними силами (імперативами) кластера є взаємопов'язані фактори розвитку інноваційної моделі економічного розвитку країни. Ця модель "3I" на базі трьох імперативів (інноваційні (innovative), інституціональні (institutional), інклюзивні (inclusive) факто-

ри) може реалізовуватися у формі вертикальної чи горизонтальної мережі кластерів, що являє собою різні форми взаємозв'язків між економічними агентами кластера або регіонів.

Модель пропонує розглядати систему імперативів, які відповідають загальноєвропейській стратегії економічного зростання на рівні національних економік та їх регіонів, як замкнений цикл (спіраль) створення вартості детермінантами сучасної глобальної

економіки: інноваціями, інституціональною складовою економічних відносин та інклюзивними компонентами макроекономічного зростання, які зумовляють всеосяжний розвиток через підвищення рівня зайнятості населення і боротьби з бідністю, який дасть змогу реалізувати інноваційну модель економічного розвитку України і її регіонів на базі економіки знань, підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності України серед країн на етапі сталого розвитку та

забезпечити соціальну й територіальну єдність регіонів й країни у цілому.

Враховуючи сучасні економічні процеси на рівні реалізації стратегій економічного зростання країн ЄС та України, автором виявлено основний, але неповний набір детермінант (показників) (у зв'язку зі складністю економічних процесів), які характеризуватимуть ефекти дії імперативів у запропонованій моделі функціонування регіонального кластера (табл. 1).

Таблиця 1

Імперативи реалізації моделі кластеризації

Імперативи	Детермінанти
Інноваційні (innovative)	<ul style="list-style-type: none"> – рівень інноваційності, що формують економіку регіону; – ступінь впровадження інновацій економічними агентами в економіку кластера та за його межі; – рівень якості інновацій (конкурентоспроможність інновацій); – ступінь інтернаціоналізації інновацій; – рівень інтелектуалізації суспільства
Інституціональні (institutional)	<ul style="list-style-type: none"> – система державно-приватного партнерства; – науково-дослідні інститути і центри; – рівень захисту власності; – кооперація науково-технічних відносин суб'єктів господарювання та органів регіонального і місцевого управління; – господарські структури, орієнтовані на інтенсифікацію науково-технічного і технологічного потенціалу
Інклюзивні (inclusive)	<ul style="list-style-type: none"> – рівень зайнятості регіонів; – рівень доходів на селення регіонів; – ступінь тісноти соціально-економічного, культурного і територіального зв'язку регіонів; – рівень міграції висококваліфікованих кадрів науково-дослідної сфери

Запропоновані імперативи визначають життєвий цикл регіонального кластера, а оптимальний набір їх детермінант – вигоду й конкурентоспроможність кластера в країні та потенціал для участі в процесах інтернаціоналізації. Основними економічними агентами регіональних кластерів у сучасних ринкових умовах мають стати малі та середні підприємства, транснаціональні компанії й науково-дослідні інституції.

IV. Висновки

За результатами дослідження виявлено, що в умовах посилення інтеграції та інтернаціоналізації економік необхідність створення кластерів на рівні галузей чи регіонів дає змогу досягти економічного зростання за умов ресурсної обмеженості та посилити національну конкурентоспроможність. Розвиток кластерів на рівні регіонів має базуватися на національній регіональній політиці кластеризації та розробці оптимальної моделі регіональної кластеризації на базі визначених імперативів. Імперативами регіональної кластеризації визначено інноваційні, інституціональні й інклюзивні фактори, які посилюють можливість економічних агентів та нівелюють вплив ресурсної обмеженості регіонів/країни.

Розвиток кластерів дасть змогу відновити порушені коопераційні зв'язки між регіонами, зміцнити міжрегіональні виробничі зв'язки; сприятиме розкриттю внутрішнього потенціалу розвитку регіонів та повному задіяню місцевих ресурсів на потреби регіонального розвитку; позитивно вплинути на інтенсифікацію виробничої і збутової кооперації між підприємствами та подолання від-

мінностей у рівнях розвитку регіонів; збільшити рівень зайнятості громадян.

Список використаної літератури

1. Кластеры и Сетевая программа развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unido.ru/resources/clusters/>.
2. Шевченко О. В. Механізми стимулювання міжрегіонального співробітництва в Україні: аналітична записка [Електронний ресурс] / О. В. Шевченко. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1056/>.
3. Шедяков В. Стратегічна конкуренція макрорегіонів і стимулювання бажаних трансформацій [Електронний ресурс] / В. Шедяков // Віче. – 2012. – 22 листопада. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/3390/>.
4. Borrás S. Cluster policies in Europe. Firms, institutions, and governance / Susana Borrás, Dimitrios Tsagdis. – Cheltenham: Edward Elgar, 2008. – 288 p.
5. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Electronic resource] / Communication from the Commission. – Brussels: European Commission, 2010. – 34 p. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLETE%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
6. Innovation Clusters in Europe: A Statistical Analysis and Overview of Current Policy Support [Electronic resource] / DG Enterprise and Industry Report. – Brussels: European Commission, 2013. – 63 p. – Mode of access: http://www.central2013.eu/fileadmin/user_upload/Downloads/Tools_Resources/Cluster.pdf.

7. Islankina E. Internationalization of Regional Clusters: Theoretical and Empirical Issues [Electronic resource] / Ekaterina Islankina // Working Papers, the National Research University Higher School of Economics. Series: Science, Technology and Innovation, 2015. – 32 p. – Mode of access: <http://www.hse.ru/pubs/lib/data/access/ram/ticket/4/1438889352a222cd17f16f743b9ff216c8fd40bde1/41STI2015.pdf>.
8. Petersen K. Clusters and clustering policy: a guide for regional and local policy makers [Electronic resource] / Kirsten Petersen. – Brussels, 2010. – 188 p. – Mode of access: <http://cor.europa.eu/en/Archived/Documents/59e772fa-4526-45c1-b679-1da3bae37f72.pdf>.
9. Porter M. Cluster and the New Economics of Competitions / Michael Porter // Harvard Business Review. – 1998. – 16 p.
10. Porter M. On Competition / Michael Porter // Harvard Business Press. – 2008. – 544 p.
11. Regional Cluster Strategies [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.workforce-strategy.com/clusterstrategies.pdf>.
12. Teresa Ana Regional Clusters [Electronic resource] / Ana Teresa. – Mode of access: http%3A%2F%2Fwww.iicm.pt%2FS3_2012%2FPANEL_2_S3%2FAnaTeresaTavares_Lehmann_2012_05_19_Regional_Clusters.pptx&ei=nK_DVfupGsP5ygOw2Y-4Cg&usg=AFQjCNFmwWreQV4YxsOGiHw0bBdFc_WMqA&bvm=bv.99556055,d.bGQ.
13. The UNIDO Approach to Cluster Development. Key Principles and Project Experiences for Inclusive Growth [Electronic resource] / Technical Paper. – Vienna : UNIDO, 2013. – 28 p. – Mode of access: <http://www.unido.org>.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2015.

Томарева-Патлахова В.В., Подходы и модель региональной кластеризации в Украине и в странах ЕС

В статье раскрыты экономическая природа и детерминанты кластеров, а также выявлены эффекты и влияния кластеров на экономический рост в спирали (цикле) экономического роста функционирования кластера. Проанализированы возможности и выгоды участия экономических агентов в региональных кластерах. Приведена характеристика и определены мейнстримного направления и приоритеты национальной политики ЕС по развитию региональных кластеров.

Предложена теоретическая модель регионального кластера на основе императивов экономического роста для Украины. Систематизирован набор детерминант, характеризующих эффекты действия императивов в предложенной модели функционирования регионального кластера.

По результатам исследования выявлено, что в условиях усиления интеграции и интернационализации экономик необходимости создания кластеров на уровне отраслей или регионов позволяет достичь экономического роста в условиях ресурсной ограниченности и усилить национальную конкурентоспособность. Развитие кластеров на уровне регионов должно базироваться на национальной региональной политике кластеризации и разработке оптимальной соответствующей общей стратегии регионального развития модели региональной кластеризации на базе определенных императивов. Императивами региональной кластеризации определены инновации, институциональные и инклюзивные факторы, которые усиливают возможности экономических агентов и нивелируют влияние ресурсной ограниченности регионов / страны.

Ключевые слова: кластер, императив, региональный кластер, экономический агент, модель, экономический рост, возможности, инновации, ресурсная ограниченность, конкурентоспособность.

Tomareva-Patlahova V. The Approaches and Model of Regional Clustering in Ukraine and EU Countries

The article deals with the nature and determinants of economic cluster. The effects and impacts on economic growth clusters in spiral growth of cluster is determined. The author analyzes the opportunities and benefits of participating economic agents in regional clusters. The characteristics and priorities of EU policies on national development of regional clusters are considered.

The author proposes a theoretical model of a regional cluster which is based on the imperatives of economic growth in Ukraine. The effects of imperatives in the proposed model of regional cluster are systematized.

According to integration and internationalization of economies clusters at regions or sectors allow achieving economic growth under conditions of resource limitations and enhancing national competitiveness. The development of clusters at the regional level should be based on national regional policy and development of optimal clustering relevant to the overall strategy for regional development. The model of regional clustering is based on defined imperatives. The imperative of regional clustering are innovation, inclusive and institutional factors. These factors increase the possibility of economic agents and negate the impact of resource limited regions/countries.

Key words: cluster, imperative, regional cluster, an economic agent, model, economic growth, opportunity, innovation, resource constraints, competitiveness ability.

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 файлу статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (25 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / 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.