

Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2016 р., № 4–5 (91–92)



Науково-виробничий журнал

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

Головний редактор:

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

Редакційна колегія:

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

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

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

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

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

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

В. В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

Л. С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В. М. Даніч, доктор економічних наук, професор

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

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

Т. С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

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

Р. М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В. І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М. Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор

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

В. Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К. С. Салига, доктор економічних наук, професор

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**

Технічні редактори: **А. С. Лаптєва, А. О. Яблонська**

Дизайнер обкладинки: **Я. В. Зоська**

виходить шість разів на рік

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

Засновник:

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

Видавець:

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

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
31 серпня 2016 р., протокол № 1

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 17.08.2016.
Підписано до друку 15.09.2016.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 5-16Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

© Класичний приватний університет, 2016

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>Д. В. Бодрова</i> ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	3
<i>В. М. Порожня</i> ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА МАКРОЕКОНОМІЧНЕ СТАНОВИЩЕ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	10
<i>О. В. Ярошевська, Н. О. Слободянюк</i> ЯКІСТЬ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНВЕСТИТОРІВ У СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ	16

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Т. Ю. Огаренко</i> МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА ПОСЛУГИ ВИЩОЇ ОСВІТИ З УРАХУВАННЯМ КЕРОВАНИХ І НЕКЕРОВАНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПОПИТ	20
<i>В. М. Порожня, О. М. Горбань, В. В. Бирський</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	26
<i>О. К. Ткачова</i> ОКРЕМІ МЕТОДИ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ	32

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>І. Є. Андрющенко</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	37
<i>Т. Д. Косова, О. В. Слободянюк,</i> ФІНАНСОВА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: SWOT-АНАЛІЗ	43
<i>А. Г. Семенов, Ю. М. Беженар</i> ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	48
<i>О. Г. Череп, А. М. Корнєв</i> МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	55
<i>О. П. Шульга</i> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ РЕГУЛЮВАННЯ АКТИВНОСТІ ПОТОЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ	60

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>Н. Г. Метеленко, М. В. Хацер</i> КРИЗА НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: ПРИЧИНИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ	69
<i>Н. М. Шмиголь, О. В. Іващенко, К. І. Дяченко, А. А. Антонюк</i> СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ ЯК СКЛАДОВОЇ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ	74

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

<i>О. І. Кашлаков</i> СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	80
<i>М. Г. Пивоваров</i> МЕХАНІЗМ ПОРІВНЮВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ З АНАЛОГІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ РІЗНИХ КРАЇН	86
<i>А. Г. Семенов, В. В. Олійник</i> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗАВДЯКИ ВДОСКОНАЛЕННЮ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ	92

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<i>В. П. Колосова</i> ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПІВРОБІТНИЦТВА З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ІНСТИТУЦІЯМИ	97
ДО УВАГИ АВТОРІВ	106

УДК 338(477)

Д. В. Бодрова

аспірант

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті досліджено проблеми, напрями та механізми інституціонального забезпечення процесів фінансово-економічної децентралізації в Україні. Виокремлено різні рівні формування відповідного інституціонального середовища для регулювання просторово-економічного розвитку в умовах фінансової децентралізації. Визначено основні принципи та заходи з її проведення.

Ключові слова: інституціональне середовище, регулювання просторово-економічного розвитку, фінансово-економічна децентралізація, бюджетна децентралізація, реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

I. Вступ

Драматичний досвід України останніх років і деяких інших країн на пострадянському просторі з усією наочністю свідчить, що держави, які не створили надійної та міцної інституціональної матриці національного соціогосподарського розвитку, можуть стикнутися не тільки з ризиком безнадійної відсталості, втрати самоідентичності, економічного й політичного суверенітету, а й і з загрозами територіальній цілісності. Очевидно, що за умов глобалізації, розгортання інтеграційних процесів з одночасним загостренням міжнародної конкуренції, проявами дезінтеграційних тенденцій досягти помітних успіхів у реалізації власних конкурентних переваг зможуть лише країни з ефективною, модернізованою економікою та сучасними державними й недержавними інститутами, які реалізують адекватну зазначеним процесам і викликам регіональну політику держави.

Проблематика інституціонального оздоблення (дизайну) державного регулювання просторово-економічного розвитку завжди перебувала в центрі уваги науковців. Серед останніх праць українських фахівців варто загадати праці О. Амоші, З. Варналія, Я. Жаліла, Н. Литвиненко, І. Луніної та ін. [1; 3; 4; 7; 8]. Процеси фінансової децентралізації, зміцнення матеріальної основи місцевого самоврядування та проведення відповідних реформ адміністративно-територіальної організації державної влади стали об'єктом досить ґрунтовних наукових розвідок Т. Голікової, С. Дьячен

ко, Я. Казюк, Н. Федяй, Л. Чмирьової та ін. [2; 5; 6]. Натомість залишається широке коло питань для дослідників у межах зазначеного напрямку формування ефективного інституціонального середовища для реалізації політики фінансово-економічної децентралізації, спрямованої на ліквідацію суперечностей між центром і регіонами, збалансування фінансових, економічних інтересів між ними, збільшення повноважень місцевих органів самоврядування з відповідним фінансовим і ресурсним забезпеченням для максимального задіяння всього потенціалу регіоналізації соціогосподарського розвитку в Україні.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження й урахування інституціональних чинників, вироблення відповідних інституціональних механізмів забезпечення ефективного просторово-економічного середовища розгортання процесів фінансової, бюджетної децентралізації, що стає необхідною умовою самозбереження держави.

III. Результати

Особливе місце інституціонального аналізу в системі розроблення та реалізації політики регіоналізації, регулювання просторово-економічного розвитку зумовлено насамперед тим, що інституціональні трансформації в будь-якій за масштабами цілісній системі управління – від світового господарства до рівня регіонів, галузей, міст, підприємств – супроводжуються утворенням специфічних інститутів різнопорядкового змісту.

“Структуризація інституціонального середовища господарського життя суспільства за рівнями організації дозволяє вибудувати ієрархію... взаємодіючих між собою інституціональних просторів, в яких розгортається діяльність агентів і суб’єктів регулювання просторово-економічного розвитку” [5, с. 152].

Макроінституціональне середовище визначає межі заснування та розвитку глобальних політичних (інститутів місцевого самоврядування, адміністративно-територіальних одиниць та їх статусів, центральних і місцевих органів влади, державного й громадського контролю тощо) та економічних інститутів (комунальної власності та її статусу, публічних фінансів, міжбюджетних відносин тощо), встановлення й перегляд “правил гри” та систем контрактації, що в сукупності й характеризують соціогосподарський лад, моделі державного та адміністративно-територіального устроїв, особливості організації владної управлінської вертикалі та адекватні їм інструменти й методи регулювання просторового розвитку, які застосовують у країні. Мезоінституціональне середовище охоплює політичні та соціально-економічні інститути й “правила гри”, сукупність яких формує ту чи іншу інституціональну модель, технологію регулювання просторово-економічного розвитку. Так, управлінська, або технологія територіального планування й правозастосування, полягає в забезпеченні реалізації поставлених цілей просторового розвитку, фінансових, організаційних, людських та інших ресурсів тощо. Мікроінституціональне середовище врегульовує діяльність агентів і суб’єктів системи територіально-просторового розвитку, їхню взаємодію та коопераційні зв’язки на субнаціональному рівні. Натомість наноінституціональне середовище регламентує ухвалення власних рішень окремими владними структурами, територіальними колективами (формування місцевими органами влади й управління інституціональних умов ведення бізнесу та їх орієнтація на ефективне досягнення стратегічних цілей регіонального розвитку з урахуванням наявної ресурсної бази та, загалом, економічного потенціалу регіону). В умовах розгортання глобалізації, на думку багатьох науковців, варто виділити й мегарівень інституціонального середовища, що охоплює світове господарство, суспільство та породжує наднаціональні інститути, відповідні їм регулятори інтеграційних і дезінтеграційних процесів у макрорегіонах.

Зазначені типи інституціональних середовищ дають можливість визначити ті організаційні рівні, де регулювання просторово-економічного розвитку має певні правові підстави безпосередньо або опосередковано впливати на зміну зовнішніх та внутрі-

шніх характеристик інституціонального середовища, в тому числі й для здійснення ефективного реформування адміністративно-територіального устрою, проведення фінансово-економічної, бюджетної децентралізації всієї системи державного управління. В такому контексті мега-, макро- й мезорівень інституціонального середовища задають цій системі зовнішні обмеження. Формування мікро- й наноінституціонального середовища, навпаки, є прерогативою менеджменту самої системи регулювання регіоналізації та децентралізації фінансово-економічного розвитку держави [5, с. 154].

З огляду на вищенаведене, актуальність дослідження проблематики фінансово-економічної децентралізації визначається, насамперед, тими завданнями й викликами, які постають перед державою та українським суспільством у царині реформування місцевого самоврядування й просторово-територіальної організації влади. Протягом років незалежності України питання децентралізації бюджетної системи завжди перебували в центрі уваги дослідників, управлінців, політиків, широкої громадськості, оскільки саме фінансова, бюджетна децентралізація є однією з фундаментальних передумов економічної самодостатності та життєздатності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади в розвитку підконтрольної їй території; фінансова децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з місцевими потребами та вподобаннями [1; 3; 4; 6; 8].

Проте реалізація законодавчо закріпленого права кожного адміністративно-територіального утворення на економічну самостійність неможлива без відповідних інституційних засад і механізмів, наявності в кожного органу влади власного бюджету й права його складання, затвердження та виконання без втручання ззовні. А це означає, що кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою та соціальною сферою на своїй території. Водночас він повинен володіти відносною самостійністю в управлінні податками та іншими обов’язковими платежами, що надходять до відповідного бюджету. Тому саме місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави.

Важливу роль відводять місцевим бюджетам і в соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюють фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров’я населення, за-

собів масової інформації; також фінансують різноманітні молодіжні програми, видатки з упорядкування населених пунктів. З місцевих бюджетів здійснюють видатки на соціальний захист населення. Фінансовою основою діяльності органів самоврядування є місцеві бюджети, тому надзвичайної важливості набувають питання, наскільки змінилися умови формування та використання їх фінансових ресурсів у контексті внесення змін до бюджетного та податкового законодавства в 2014–2016 рр. і вектора на децентралізацію.

В Україні за роки незалежності закладено конституційні засади місцевого самоврядування, ратифіковано Європейську хартію місцевого самоврядування, прийнято низку базових нормативно-правових актів, які створюють інституційні та фінансові основи діяльності органів місцевого самоврядування [9]. Проте від часу прийняття Конституції України та базових нормативно-правових актів з питань місцевого самоврядування його розвиток фактично відбувався лише на рівні територіальних громад міст обласного значення, оскільки переважна більшість територіальних громад через їх надмірну подрібненість і надзвичайно слабку матеріально-фінансову базу виявилися неспроможними виконувати всі повноваження органів місцевого самоврядування.

Система місцевого самоврядування на сьогодні не задовольняє потреб суспільства. Функціонування органів місцевого самоврядування в більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню органами місцевого самоврядування, утвореними ними установами та організаціями високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях.

Починаючи з 1991 р. чисельність сільського населення зменшилася на 2,5 млн осіб, а кількість сільських населених пунктів – на 348 од. Разом з тим, кількість сільських рад збільшилася на 1067 од. В Україні утворено близько 12 тис. територіальних громад, у більш ніж 6 тис. громад чисельність жителів становить менше 3 тис. осіб, із них у 4809 громадах – менше ніж 1 тис. осіб, а в 1129 громадах – менше ніж 500 осіб, у більшості з них не утворено виконавчі органи відповідних сільських рад, відсутні бюджетні установи, комунальні підприємства тощо. Органи місцевого самоврядування таких громад практично не можуть здійснювати надані їм законом повноваження. Дотаційність 5419 бюджетів місцевого самоврядування становить понад 70 відсотків, 483 територіальні громади

на 90 відсотків утримуються завдяки коштам державного бюджету [2, с. 30–31].

Здійснення постійної фінансової підтримки через районні бюджети малочисельних територіальних громад з використанням системи дотацій вирівнювання є обтяжливим для державного бюджету та стримує розвиток малих міст і великих селищ. Удосконалення потребує також система територіальної організації влади з метою підвищення ефективності управління суспільним розвитком на відповідній території.

Збереження диспропорційності адміністративно-територіального устрою як основи існування нераціональної територіальної організації влади призводить до конфлікту компетенцій як між органами місцевого самоврядування, так і між ними та місцевими органами виконавчої влади. Лише проведення структурних перетворень дасть змогу досягти стійкого економічного ефекту за умови інституційної гармонізації пріоритетів та етапів зазначених реформ із реформою місцевого самоврядування й територіальної організації влади.

Наразі ефективного та швидкого вирішення потребують проблеми:

- погіршення якості та доступності публічних послуг унаслідок ресурсної неспроможності переважної більшості органів місцевого самоврядування здійснювати власні та делеговані повноваження; зношеність теплових, каналізаційних, водопостачальних мереж і житлового фонду та ризик виникнення техногенних катастроф в умовах обмеженості фінансових ресурсів місцевого самоврядування; складна демографічна ситуація в більшості територіальних громад;
- неузгодженість місцевої політики щодо соціально-економічного розвитку з реальними інтересами територіальних громад; нерозвиненість форм прямого народовладдя, неспроможність членів громад до солідарних дій, спрямованих на захист своїх прав та інтересів, у співпраці з органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади й досягнення спільних цілей розвитку громади; корпоратизація органів місцевого самоврядування, закритість і непрозорість їх діяльності, високий рівень корупції, що призводить до зниження ефективності використання ресурсів, погіршення інвестиційної привабливості територій, зростання соціальної напруги; надмірна централізація повноважень органів виконавчої влади та фінансово-матеріальних ресурсів, відсторонення місцевого самоврядування від вирішення питань у сфері земельних відносин, посилення соціальної напруги серед сільського населення

внаслідок відсутності повсюдності місцевого самоврядування.

Зазначені проблеми ускладнюються внаслідок недосконалого (або відсутності) правового та інституційного забезпечення реформ у різних сферах, їх неузгодженості з реформуванням системи місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою держави.

Нагальним є визначення напрямів, механізмів і строків інституційного забезпечення ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення та підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних і доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян у всіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад.

Згідно з Концепцією реформування місцевого самоврядування, існуючі інституційні проблеми передбачено вирішити шляхом [10]:

- визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади, здатних забезпечити доступність і належну якість публічних послуг, що надають такі органи, а також необхідної для цього ресурсної бази;
- створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення здійснення органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень;
- розмежування повноважень у системі органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою за принципом субсидіарності, розмежування повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на засадах децентралізації влади;
- запровадження механізму державного контролю за відповідністю Конституції та законам України рішень органів місцевого самоврядування та якістю надання населенню публічних послуг;
- максимального залучення населення до прийняття управлінських рішень, сприяння розвитку форм прямого народовладдя, вдосконалення механізму координації діяльності місцевих органів виконавчої влади.

Реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади необхідно здійснювати з дотриманням принципів: верховенства права; відкритості, прозорості та громадської участі; повсюдності місцевого самоврядування; субсидіарності;

доступності публічних послуг; підзвітності та підконтрольності органів і посадових осіб місцевого самоврядування територіальній громаді; підконтрольності форм публічних послуг; відкритості інформації про послуги, порядок їх надання; професійності надання публічних послуг.

Доступність і належна якість публічних послуг має забезпечуватися шляхом оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою за принципами субсидіарності та децентралізації. Органам місцевого самоврядування базового рівня надають повноваження згідно з їх кадровим, фінансовим, інфраструктурним потенціалом та ресурсами на новій територіальній основі.

Для оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою необхідно забезпечити: вдосконалення системи залучення громадськості до розроблення управлінських рішень і контролю за їх реалізацією; визначення достатньої податкової бази, що дасть змогу забезпечити виконання органами місцевого самоврядування власних повноважень з урахуванням об'єктивних критеріїв фінансування державою делегованих повноважень; утворення на кожному адміністративно-територіальному рівні представницьких органів місцевого самоврядування з власними виконавчими органами; ефективний державний контроль за дотриманням органами місцевого самоврядування вимог Конституції та законів України.

Створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов і формування кадрового складу для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень здійснюється з дотриманням таких принципів:

- наявність ресурсів, необхідних для здійснення визначених законом повноважень органів місцевого самоврядування;
- обчислення обсягу дотації вирівнювання на основі уніфікованих стандартів надання публічних послуг; надання трансфертів з державного бюджету безпосередньо кожному місцевому бюджету;
- визначення фінансовою основою здійснення органами місцевого самоврядування власних повноважень податків і зборів, які пов'язані з територією відповідної адміністративно-територіальної одиниці;
- закріплення за місцевими бюджетами частини коштів, що надходять від сплати податку на прибуток новостворених юридичних осіб, протягом п'яти років від дати інвестування в юридичну особу;

- надання органам місцевого самоврядування права регулювати ставки місцевих податків і зборів;
- надання органам місцевого самоврядування доступу до залучення кредитних ресурсів для інвестиційного розвитку шляхом спрощення процедур погодження запозичень і місцевих гарантій та збалансування їх із способами державного контролю, спрямованого на запобігання банкрутству об'єктів права комунальної власності;
- підвищення прозорості та ефективності використання бюджетних коштів через запровадження програмно-цільового методу для місцевих бюджетів;
- надання територіальним громадам права розпоряджатися земельними ресурсами в межах своєї території, об'єднувати свої майно та ресурси в межах співробітництва територіальних громад для виконання спільних програм та більш ефективного надання публічних послуг населенню суміжних територіальних громад;
- запровадження ефективних механізмів участі громадськості у виробленні органами місцевого самоврядування важливих управлінських рішень, зокрема з питань визначення стратегії розвитку територіальної громади, затвердження статутів територіальних громад, проектів містобудівної документації;
- утворення при органах місцевого самоврядування консультативно-дорадчих органів для проведення консультацій з громадськістю, сприяння проведенню громадської експертизи проектів рішень і прийнятих рішень органів місцевого самоврядування, забезпечення права територіальних громад на місцевий референдум;
- удосконалення процедури утворення органів самоорганізації населення, визначення чіткого порядку надання їм частини повноважень органів місцевого самоврядування, а також надання коштів для здійснення зазначених повноважень, витрачання ними таких коштів, звітування про їх використання;
- запровадження механізму здійснення місцевими держадміністраціями державного контролю за відповідністю Конституції та законам України рішень органів місцевого самоврядування та якістю надання публічних послуг.

Реалізацію відповідних заходів з реформування необхідно здійснити в два етапи [2, с. 37]. На першому етапі передбачено: в першочерговому порядку внести до Конституції України зміни щодо утворення виконавчих органів обласних і районних рад та розподілу повноважень між ними; розробити проекти та прийняти акти законодавства

щодо запровадження механізму прямого народовладдя, вдосконалення правового регулювання процедур проведення загальних зборів громадян за місцем їх проживання та встановлення додаткових гарантій діяльності органів самоорганізації населення, створити сприятливі правові умови для широкого залучення населення до прийняття управлінських рішень органами місцевого самоврядування; створити законодавчу основу для реалізації права територіальних громад на добровільне об'єднання, передбачивши при цьому надання державної підтримки об'єднаним громадам протягом п'яти років після утворення для покращення інфраструктури надання послуг і транспортної доступності; забезпечити законодавчу основу для реалізації права територіальних громад на співробітництво на засадах ресурсно-організаційної кооперації та отримання державної підтримки для реалізації проектів такого співробітництва; законодавчо врегулювати нову систему адміністративно-територіального устрою; визначити Мінрегіон головним центральним органом виконавчої влади з проведення реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади й розробити на рівні Кабінету Міністрів України механізм координації проведення зазначеного реформування.

На другому етапі реформування (2015–2017 рр.) передбачено: уніфікувати й стандартизувати публічні послуги, що надають населенню органи місцевого самоврядування та органи виконавчої влади з урахуванням принципів максимальної доступності послуг для споживачів і визначити на законодавчому рівні умови для їх належного фінансування; здійснити інституційну реорганізацію органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади на новій територіальній основі; провести місцеві вибори з урахуванням реформованої системи органів місцевого самоврядування; вдосконалити систему планування території громад, вирішити питання забезпечення новостворених громад схемами планування території та генеральними планами.

Отже, успішна реалізація зазначених і далеко не вичерпних заходів щодо інституційного забезпечення фінансової децентралізації в Україні сприятиме посиленню інституційної та матеріальної спроможності територіальних громад, органів місцевого самоврядування, здійсненню їх діяльності з дотриманням принципів та положень Європейської хартії місцевого самоврядування, доступності публічних послуг, підвищенню їх якості.

Реалізація запропонованих інституційних механізмів здійснення місцевими держадміністраціями та населенням контролю за наданням органами місцевого самоврядування, територіальними органами центральних

органів виконавчої влади публічних послуг безперечно полегшить запровадження стандартів (нормативів) якості публічних послуг, що надають населенню органи місцевого самоврядування базового та регіонального рівня, критеріїв оцінювання якості та створить сприятливі правові умови для максимального широкого залучення населення до прийняття управлінських рішень, а також розвитку форм прямого народовладдя.

IV. Висновки

Формування в процесі фінансової (бюджетно-фінансової) децентралізації ефективної територіальної системи органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади для забезпечення сталого економічного зростання відповідних адміністративно-територіальних одиниць, утворення об'єднаних територіальних громад, спроможних самостійно або через органи місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення, стимулюватиме висхідну економічну динаміку територій у результаті вдосконалення інституційних механізмів впливу органів місцевого самоврядування на визначення пріоритетів місцевого соціогосподарського розвитку. Визначення чітких меж кожної адміністративно-територіальної одиниці, забезпечення повсюдності юрисдикції органів місцевого самоврядування на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці та недопущення наявності в межах території громади інших адміністративно-територіальних одиниць такого самого рівня, утворення виконавчих органів обласних і районних рад, розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування базового та регіонального рівня, місцевими держадміністраціями й територіальними органами центральних органів виконавчої влади дасть змогу, на наш погляд, зробити відчутні кроки на шляху подолання глибокої інституційної та фінансово-економічної кризи в Україні.

Список використаної літератури

1. Амоша О. Щодо сучасних поглядів на інституціональне середовище організацій [Електронний ресурс] / О. Амоша // Економіка и менеджмент. – 2013. – Т. 1. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedzhment/tom1/1_Amosha.htm.

2. Бодров В. Г. Бюджетна та фінансова децентралізація як інструмент зміцнення матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування : навч.-метод. матеріали / В. Г. Бодров, С. А. Дьяченко. – Київ : НАДУ, 2015. – 91 с.
3. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / за ред. З. С. Варналія. – Київ : НІСД, 2007. – 768 с.
4. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – Київ : НІДС, 2010. – 288 с.
5. Інструменти регулювання просторово-економічного розвитку України : монографія / за наук. ред. Т. В. Голікової ; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогноз. НАН України". – Київ, 2014. – 244 с.
6. Казюк Я. М. Механізми формування та реалізації державного управління бюджетними ресурсами та місцевому рівні : монографія / Я. М. Казюк. – Херсон : ПП Вишемирський В. С., 2014. – 426 с.
7. Литвиненко Н. І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни : монографія / Н. І. Литвиненко ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Дніпропетровськ : НГУ, 2015. – 310 с.
8. Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації : кол. монографія / [І. О. Луніна, О. О. Булана, Н. Б. Фролова та ін.] ; за ред. д. е. н. І. О. Луніної ; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогноз. НАН України". – Київ, 2014. – 296 с.
9. Європейська хартія місцевого самоврядування та розвиток місцевої і регіональної демократії в Україні : наук.-практ. посіб. / упоряд. О. В. Бейко, А. К. Гук, В. М. Князев ; за ред. М. О. Пухтинського, В. В. Толкованова. – Київ : Крамар, 2003. – 396 с.
10. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.06.2014 р. № 591-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/591-2014-%D1%80>.

Стаття надійшла до редакції 03.08.2016.

Бодрова Д. В. Формирование институциональной среды финансово-экономической децентрализации в Украине

В статье исследуются проблемы, направления и механизмы институционального обеспечения процессов финансово-экономической децентрализации в Украине. Выделены различные уровни формирования соответствующей среды для регулирования пространственно-экономического развития в условиях финансовой децентрализации. Определены основные принципы и меры по её проведению.

Ключевые слова: институциональная среда, регулирование пространственно-экономического развития, финансово-экономическая децентрализация, бюджетная децентрализация, реформа местного самоуправления и территориальной организации власти.

Bodrova D. Formation of the Institutional Environment of Financial and Economic Decentralization in Ukraine

The article examines the problems, directions and mechanisms of institutional support of financial and economic decentralization processes in Ukraine. Distinguish the different levels of formation of an appropriate regulatory environment for spatial and economic development in the context of financial decentralization, determinates the basic principles and its implementation actions.

A special place of Institutional analysis in the system of the development and implementation of regionalization, spatial regulation and economic development greatly enhanced by the fact that institutional transformation in any scale integrated management system – from the world economy to the level of regions, sectors, cities and businesses – are accompanied by the formation of specific institutions of multi-level content. Structuring the institutional environment of economic life of the society on the levels of organization enables to build a hierarchy of interacting institutional spaces in which takes place the activity of agents and subjects of spatial and economic development regulation.

Macro-Institutional environment determines the limits of creation and development of global political (institutions of local government, the administrative-territorial units and their status, the central and local authorities, state and public control, etc.) and economic institutions (communal property and its status, public finances, intergovernmental fiscal relations, etc.), the establishment and revision of the “rules of the game” and contracting systems, that in aggregate characterize the social economic system, models of state and administrative-territorial structure, especially the organization of the management of the power vertical and appropriate them with the tools and methods of regulation of space development, which are used in the country. Mezo-Institutional environment covers political and socio-economic institutions and the “rules of the game”, the totality of which forms a particular institutional model, regulation technology of spatial and economic development. Thus, the management or the technology of spatial planning and enforcement is to ensure the realization of the goals of spatial development, financial, organizational, human and other resources, etc. Micro-Institutional environment regulates the activity of agents and subjects of spatial development, their interaction and cooperation relations at the subnational level. In the same time Nano-Institutional environment regulates the making of their own decisions by separate power authorities, territorial groups (formation of local authorities and management of institutional business conditions with their focus on the effective implementation of strategic objectives of regional development, taking into account existing resource base and, in general, the economic potential of the region). Under globalization deployment, according to many scientists, it is necessary to identify the Mega-level of institutional environment, embracing the world economy, the society and generating supranational institutions, corresponding to them regulators of integration and disintegration processes in the macro-regions.

These types of institutional environments make possible to identify those organizational levels, where the regulation of spatial and economic development has certain legal grounds directly or indirectly affect the change in the external and internal characteristics of the institutional environment, including for effective reform of the administrative-territorial system, of the financial-economic, fiscal decentralization of the entire public administration system.

Key words: *institutional environment, regulation of spatial and economic development, financial and fiscal decentralization, reform of local self-government and territorial organization of power.*

УДК 338(477)

В. М. Порохнядоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет**ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ
НА МАКРОЕКОНОМІЧНЕ СТАНОВИЩЕ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

У статті обґрунтовано, яким повинен бути інтелектуальний (організаційний, споживчий, людський) капітал економіки в кожен період часу, щоб, урахувавши відповідні зміни споживчого капіталу, забезпечити вихід з кризи або максимальні темпи економічного розвитку, які визначено відповідною стратегією.

Ключові слова: криза економіки, макроекономіка, інтелектуальний капітал, аналіз, загрози, обмеження.

I. Вступ

Кризові явища, як правило, пов'язують із певними макроекономічними показниками економіки держави (рис. 1), її макроекономічною моделлю, які визначають етапи її розвитку [1]. Безліч кризових проблем мають зв'язок, наприклад, з малопривабливим інвестиційним кліматом, постійним очікуванням фінансової допомоги, відсутністю державних інвестицій, наявністю інституційних збитковостей, політичною складовою впливу на державні фінанси з боку олігархії (тіньової економіки), міжнародного валютного фонду. В економіці наразі спостерігають підвищення відсоткових ставок, що є фактором збільшення кількості боргових проблем, погіршення ліквідності банківської системи й високих темпів падіння національної валюти. Також проблемою є критичний стан кредитування галузей економіки через відсутність резервів у Національного банку, який міг би надати комерційним банкам мільярди доларів США під річну ставку рефінансування. Важливим для розвитку економіки є зменшення подат-

кового тягаря на несировинний сектор економіки, зменшення податкового навантаження. Економічна криза має безпосереднє відношення до інструментів монетарної політики регулювання пропозиції грошей, зниження облікової ставки, відсутності програм у пріоритетах внутрішнього ринку (політика преференцій українським виробникам), до спаду інвестицій в основний капітал і збільшення витрат на військовий захист території держави, а також відсутності Національного фонду запобігання криз і розвитку.

Отже, як результат, маємо низьку ліквідність інноваційного потенціалу, невирішеність гнучкої ставки оподаткування або адміністрування податку, корупцію й тіньову економіку та безліч інших, пов'язаних із цим незатребуваних механізмів або непрофесійних методів регулювання економіки.

Тому виникає питання, чому серед макроекономічних індикаторів не зважають на головний фактор економічних процесів – людину та її людський капітал як складову інтелектуального капіталу економіки держави.

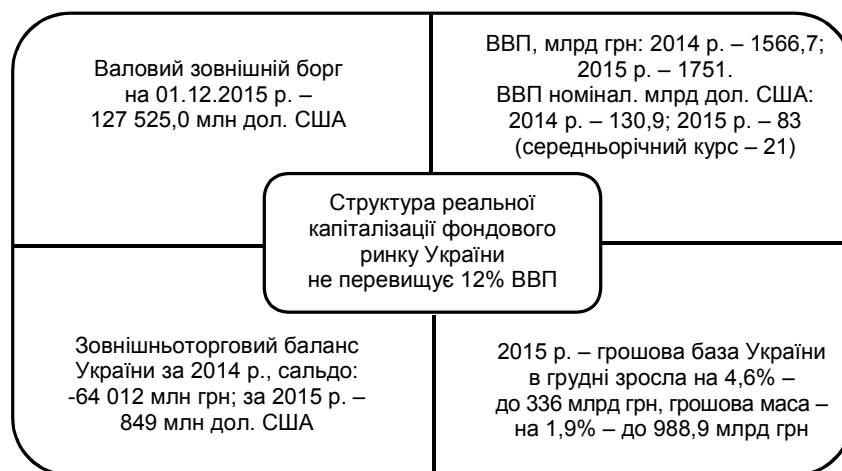


Рис. 1. Економічне становище України

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити інтелектуальний (організаційний, споживчий, людський) капітал економіки в кожен період часу, щоб, урахувавши відповідні зміни споживчого капіталу, забезпечити вихід з кризи або максимальні темпи економічного розвитку, визначені відповідною стратегією.

Якщо вимірювання людського капіталу на макроекономічному рівні базується на

принципах функціонування ринкової економіки, де ціна на продукцію галузі, а отже, й отримана додана вартість визначаються відповідним попитом і пропозицією, то в цьому випадку людський капітал є ресурсом, ціна на який формується на ринку праці згідно з його нормою віддачі.

III. Результати

Розглянемо деякі показники економічного стану України протягом двох років (табл. 1).

Таблиця 1

Економічний стан України (2013–2015 рр.)

Показники, млн грн	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Оплата праці найманих працівників	763 187	611 656	778 674
Податки на виробництво та імпорт	215 826	569 972	324 272
Субсидії на виробництво	-25 996	257 426	–
Валовий прибуток, змішаний дохід	569 640	647 787	876 512
Валовий внутрішній продукт	1 522 657	1 549 164	1 979 458
Експорт	653 180	770 121	1 044 541
Імпорт	778 143	834 133	1 084 016
Випуск продукції	3 834 836	3 374 655	–
Кінцеве споживання	1 350 220	1 409 772	1 715 636
Доходи власників позикового капіталу	569 640	721 029	–
Грошова маса	905 900	953 846	988 900
Ціна грошей	7%	14%	16,4%
Індекс споживчих цін	100,5	124,9	143,3

Визначимо середній рівень організаційного капіталу по всіх галузях економіки країни протягом 2013–2015 рр.

2013 р.:

$$T\uparrow OK = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i \times OK_i)}{\sum_{i=1}^n X_i} = 0,397,$$

де X_i – рівноважний випуск продукції i -ї галузі; $OK_i = v_i$ – доля доданої вартості; n – кількість галузей економіки.

2014 р.:

$$T\uparrow OK = 0,46;$$

2015 р.:

$$T\uparrow OK = 1979458/3547345 = 0,55.$$

При визначенні обсягу людського капіталу галузі будемо виходити з передумови, що його ціна дорівнює середньозваженій ціні капіталу в економіці, тобто (2013 р.):

$$\overline{C}_i = \frac{R_i + P_i}{PK_i + BK_i} \times 100\% = 0,095,$$

де PK_i – обсяг позикового капіталу, що використовується i -ю галуззю; BK_i – обсяг власного капіталу, що використовується i -ю галуззю; R_i – доходи власників позикового капіталу протягом звітного періоду; W_i – доходи за працю найманих робітників протягом звітного періоду часу (доходи власників людського капіталу); P_i – прибуток під-

приємницького сектора (доходи власників капіталу) протягом звітного періоду часу.

Тоді обсяг людського капіталу:

$$LK_i = \frac{W_i}{\overline{C}_i} \times 100\% =$$

$$= 763187/0,0953278 = 8\,005\,922,721 \text{ млн грн.}$$

Знайдемо темпи приросту ЛК при ВВП 1 522 657 млн грн (2014 р.):

$$T\uparrow LK = 0,19;$$

$$\overline{C}_i = \frac{R_i + P_i}{PK_i + BK_i} \times 100\% = 0,117;$$

$$LK_i = \frac{W_i}{\overline{C}_i} \times 100\% = 6\,752\,325,976 \text{ млн грн при}$$

ВВП 1 549 164 млн грн.

Тоді (2015 р.):

$$T\uparrow LK = \text{ВВП}/LK = 0,22;$$

$$\overline{C}_i = \frac{R_i + P_i}{PK_i + BK_i} \times 100\% = (876512 + 250000)/(7300000 + 262917) = 0,15;$$

$$LK_i = \frac{W_i}{\overline{C}_i} \times 100\% = 778674/0,15 = 5\,191\,160 \text{ млн грн;}$$

ВВП 1 979 458 млн грн.

Тоді:

$$T\uparrow LK = \text{ВВП}/LK = 0,38.$$

Відповідно, знаходимо споживчий капітал і темпи його приросту:

$$SK \uparrow SK = (D \cdot N / P) / C,$$

де D – грошова маса, N – ціна грошей, P – індекс споживчих цін, C – кінцеве споживання.

2013 р.:

$$T \uparrow SK = 0,527;$$

2014 р.:

$$T \uparrow SK = 0,438;$$

2015 р.:

$$T \uparrow SK = 0,22.$$

Сукупний інтелектуальний капітал економіки та темпи його приросту:

2013 р.:

$$T \uparrow IK = T \uparrow ЛК \times T \uparrow ОК \times T \uparrow SK = 0,19 \times 0,397 \times 0,53 = 0,039;$$

2014 р.:

$$T \uparrow IK = T \uparrow ЛК \times T \uparrow ОК \times T \uparrow SK = 0,22 \times 0,46 \times 0,0438 = 0,044;$$

2015 р.:

$$T \uparrow IK = T \uparrow ЛК \times T \uparrow ОК \times T \uparrow SK = 0,55 \times 0,38 \times 0,22 = 0,046.$$

Для визначення впливу факторів макроекономіки на реальний її хід використаємо факторний аналіз темпів приросту інтелектуального капіталу на основі отриманих даних. Факторна модель та її аналіз:

$$T \uparrow IK = ВВП \times \frac{R_i + P_i}{ПК_i + ВК_i} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n (X_i \times ОК_i)}{\sum_{i=1}^n X_i} \times (D \cdot N / P) / C \times (E / M),$$

де E – експорт; M – імпорт.

$T \uparrow IK_{13} = 0,039$; $T \uparrow IK_{ВВП} = 0,039$; $\Delta T \uparrow IK_{ВВП} = 0,0007$;
 $T \uparrow IK_{Ц} = 0,05$; $\Delta T \uparrow IK_{Ц} = 0,0115$; $T \uparrow IK_{W} = 0,049$;
 $\Delta T \uparrow IK_{W} = -0,002$; $T \uparrow IK_{ок} = 0,057$; $\Delta T \uparrow IK_{ок} = 0,007$;
 $T \uparrow IK_{d} = 0,059$; $\Delta T \uparrow IK_{d} = 0,003$; $T \uparrow IK_{n} = 0,056$;
 $\Delta T \uparrow IK_{n} = -0,0036$; $T \uparrow IK_{s} = 0,045$; $\Delta T \uparrow IK_{s} = -0,011$;
 $T \uparrow IK_{c} = 0,043$; $\Delta T \uparrow IK_{c} = -0,002$; $T \uparrow IK_{e} = 0,048$;
 $\Delta T \uparrow IK_{e} = 0,0055$; $T \uparrow IK_{14} = 0,047$; $\Delta T \uparrow IK_{m} = -0,0016$;
 $\Delta T \uparrow IK = 0,0079$.

Зростання ВВП на 4% позитивно впливає на темпи зростання інтелектуального капі-

талу, але цього недостатньо для виходу з економічної кризи.

Ціна економіки в 5% насамперед залежить від співвідношення власного й запозиченого капіталу та їх віддачі, тому його зростання, незважаючи на значний державний борг, є головним фактором управління економікою України.

Зниження впливу заробітної плати на інтелектуальний капітал свідчить про те, що ВВП має занижений темп зростання щодо заробітної плати – єдиним виходом є збільшення рівноважного випуску та прибутку підприємницького сектора.

Зростання та вплив організаційного капіталу мізерний та пов'язаний з низькою віддачею власного капіталу економіки, яка генерується економічною доданою вартістю галузей (наприклад, 2013 р.).

Збільшення грошової маси залежить від балансу попиту на товари й послуги та можливостей споживання. На жаль, цей негативний процес із споживанням призводить до збільшення інфляції та знецінювання грошей і збільшення індексу споживчих цін. Поки що триває пошук цієї рівноваги, що підтверджує від'ємний вплив зростання N і S на темпи зростання інтелектуального капіталу.

Негативно впливає на темпи зростання інтелектуального капіталу перевищення імпорту над експортом, у результаті чого обслуговування платіжного балансу потребує відшкодування дефіциту коштів.

Загальний результат зміни темпів зростання інтелектуального капіталу підтверджує повільне й незначне збільшення інтелектуального капіталу економіки держави. Звісно, інститути економіки, щоб вийти із кризового стану, повинні врегулювати економічні процеси з використанням оптимального набору макроекономічних чинників: ціна грошей (ставка), ціна економіки через вкладення в інновації організаційного капіталу додаткових коштів, збільшення заробітної плати для вирівнювання споживання товарів і послуг, збільшення прибутку підприємницького сектора через інституціональні та інституційні дії. Для того, щоб визначити вплив складових інтелектуального капіталу на темпи його приросту, виконаємо аналіз, використовуючи дані табл. 2.

Таблиця 2

Зведені дані темпів приросту капіталу

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.
$T \uparrow ОК$	0,397	0,46	0,55
$T \uparrow SK$	0,527	0,438	0,22
$T \uparrow ЛК$	0,19	0,22	0,38
Темпи приросту ІК	0,04	0,044	0,046

$$\Delta T \uparrow IK = T \uparrow IK_1 - T \uparrow IK_0 = 0,046 - 0,04 = +0,006 = 0,6\%.$$

Певний вплив на темпи приросту інтелектуального капіталу чинять організаційний (утворює додану вартість галузей) та людський (який визначається ціною економіки та її вмінням генерувати ВВП) капітали (0,8% і 0,6% відповідно), а також незначно споживчий (формує баланс попиту й споживання) капітал – 0,1%.

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

Таким чином, коефіцієнт економічного стану держави, що відображає долю приросту витрат секторів економіки на приріст ВВП, є однією з характерних ознак оздоровлення економіки:

$$Ka = \frac{\Delta \text{ВВП}, \%}{\Delta X}.$$

Відповідно, інтелектуальний леверидж держави відображає відношення темпів приросту інтелектуального капіталу до темпів приросту ВВП і характеризує оптимальність (долю приросту ВВП на приріст витрат інтелектуального капіталу) використання

ВВП та інтелектуального капіталу в стратегічних прийнятих рішеннях щодо управління економікою держави та їх вплив на її результативність:

$$LIL = \frac{\Delta IK, \%}{\Delta \text{ВВП}, \%}.$$

Залежності чинять позитивний та негативний вплив на економічні процеси при від'ємних значеннях факторів і значеннях факторів більше нуля. Для показника Ka у від'ємній площині факторів ідеться про те, що при його збільшенні приріст витрат секторів економіки стрімко зменшується й майже не впливає на приріст ВВП. Настає спад економіки. Показник LIL визначає, наскільки загрозливі процеси цього спаду. У від'ємній площині показників залежності зменшення LIL підтверджує, що доля приросту ВВП на приріст витрат інтелектуального капіталу зменшується й перебуває в критичному стані, після якого настають невідворотні наслідки в економіці. Збільшення LIL у контексті позитивних значень свідчить про різноманітні сценарії розвитку економіки. В нашому випадку, виходячи з побудованого на рис. 1 графіка за даними табл. 3, є ймовірність, що становище економіки буде загрозливим, про що свідчать коефіцієнт економічного стану держави Ka та інтелектуальний леверидж держави LIL .

Таблиця 3

Становище економіки держави протягом 2012–2015 рр.

Роки	$\Delta X, \%$	Ka	$\Delta IK, \%$	$\Delta \text{ВВП}, \%$	LIL
2012	0,2	0,14	1,02	0,028	35,46
2013	-0,1	4,53	-0,36	-0,45	0,798
2014	-0,2	-0,145	0,10	-0,12	-5,86
2015	0,09	3,12	0,045	0,28	0,16

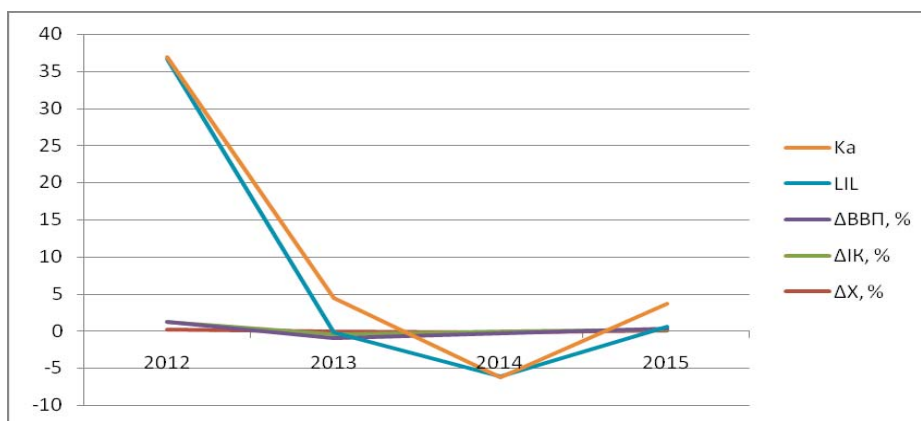


Рис. 2. Вплив інтелектуального капіталу держави на її економіку

Виникає питання: що робити з кризою в державі, якщо проблеми країни більшою мірою залежать від зовнішніх факторів глобального ринку. Починаючи з 1988 р. з'являються серйозні кризові ситуації: спочатку криза ринку нерухомості в США, потім хвильова рецесія

європейської економіки, а тепер ми на порозі боротьби за ринки збуту енергоносіїв. Усе це призводить до різкого падіння інвестиційних можливостей економік світу при наявності та накопиченні залишкових коштів, що не задіяні на розвиток бізнесу.

Доречно зазначити, що однією з проблем кризових ситуацій є їх раннє виявлення або прогнозування.

Отже, Україна має економіку, що розвивається, але не має своєї економічної стратегії за наявності впливу економічних і політичних зовнішніх та внутрішніх загроз і обмежень:

1. Низький рівень відкритості економік світу щодо економіки України й навпаки.
2. Низькі норма віддачі людського капіталу й темпи його приросту, ціна на який формується на ринку праці (звідси нескінченні кризові явища в українській економіці протягом десятиліття або, іншими словами, розвиток інфляційних процесів через незбалансованість фінансів і некомпетентність уряду у сфері виробництва, його інноваційного розвитку).
3. Високі процентні ставки відносно низьких світових.
4. Високі інфляційні показники відносно низьких світових.
5. Тіньова економіка та відтік капіталу, в тому числі інтелектуального, високі борги й урядові витрати, а отже – високий дефіцит бюджету (близько 70 млрд грн), збитки державних банків (близько 25 млрд грн), НАК “Нафтогаз” (близько 25 млрд грн), Укрзалізниця, некомпенсований ПДВ тощо – близько 150 млрд грн, а також тіньова економіка та її схеми пограбування капіталу – далеко за 200 млрд грн.
6. Як правило, НБУ та уряд покриває гривневою емісією й випуском облігацій борги, збитки через девальвацію гривні та інфляцію.
7. Заморожений фондовий та валютний ринок – “охолоджена” економіка.
8. Високі процентні ставки депозитних сертифікатів НБУ, обмеження операцій з валютою, які не дають можливості КБ акумулювати вільні кошти – як у гривнях, так і в доларовому еквіваленті, звідси – продовження “охолодження” економіки.
9. Великі ризики банківської системи, недвіра населення через неналежний менеджмент у фінансово-кредитній та монетарній політиці, який пов’язаний з недостатнім рівнем задіяного людського капіталу в цій сфері економіки.
10. Коливання платіжного балансу в експортно-імпорتنій політиці, що пов’язано не тільки зі зниженням цін на основну експортну продукцію, а й відсутністю цільових дотацій виробникам, залежить насамперед від якісної стратегії (людський фактор) залучення інвестицій в інноваційну продукцію та розширення напрямів розвитку економіки.
11. Низька ліквідність інноваційного потенціалу, яка залежить, по-перше, від його структури, по-друге, від обсягу й структури людського, організаційного та споживчого капі-

талу економіки. Результатом процесу перетворення інноваційного потенціалу в додаткову додану вартість є використання інтелектуального капіталу. Отже, низькі темпи приросту й неякісне використання інтелектуального капіталу нівелюють реформаторські дії уряду щодо виходу з кризи.

12. Безробіття, низька ділова активність, пов’язана з несвоєчасним регулюванням пропозиції грошової бази та зниженням облікової ставки, а також з більшістю факторів, зазначених вище, які призводять до “охолодження” економіки.
13. Низька якість прогнозних моделей макроекономічних процесів у державних структурах влади, які мають низьку адекватність щодо реальних процесів в економіці та недостатньо точно моделюють можливі ситуації її розвитку з урахуванням можливих ризиків.

IV. Висновки

Отже, для усунення кризових ситуацій в економіці необхідно насамперед підвищити рівень людського капіталу держави та зробити його витрачання раціональним для використання за основними стратегічними напрямками підвищення попиту й пропозиції на продукцію та послуги для населення на внутрішньому й зовнішньому ринках. При цьому, використовуючи такі інструменти державного впливу на рівень відкритості економіки, необхідно: зменшити рівень тіньової економіки та відтік капіталу, в тому числі інтелектуального, урядових витрат, дефіциту бюджету; застосувати дієву політику преференцій українським виробникам (пільговий режим, митна політика), спростити умови ведення бізнесу, реформувати оподаткування; зменшити нетарифні перешкоди: система ліцензування, встановлення стандартів якості; забезпечити відкритість руху фінансового капіталу, залучити іноземні інвестиції для підвищення інноваційного потенціалу, виконавши попередні умови; створити умови оптимальної зайнятості на ринку праці, вдосконалити міграційну політику, встановити вільний рух трудових ресурсів; мотивувати мобілізацію вільних коштів населення в державні програми й фінансування захисту країни (облігації тощо).

Список використаної літератури

1. Орловська О. В. Світові економічні кризи: причини виникнення, наслідки та шляхи подолання / О. В. Орловська // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.2. – С. 197–202.
2. Порожня В. М. Інтелектуальний капітал економічного зростання : навч. посіб. / В. М. Порожня. – Запоріжжя : КПУ, 2012. – 696 с.

Стаття надійшла до редакції 10.08.2016.

Порохня В. М. Инструменты государственного влияния на макроэкономическое положение экономики Украины

В статье обосновано, каким должен быть интеллектуальный (организационный, потребительский, человеческий) капитал экономики в каждый период времени, чтобы, учитывая соответствующие изменения потребительского капитала, обеспечить выход из кризиса или максимальные темпы экономического развития, которые определены соответствующей стратегией.

Ключевые слова: кризис экономики, макроэкономика, интеллектуальный капитал, анализ, угрозы, ограничения.

Porokhnya V. Instruments of State Impact on the Macroeconomic Situation of the Economy of Ukraine

The study substantiated, what should be the intellectual (organization, consumption, human) capital of the economy in each period of time to considering appropriate changes in consumer capital, provide a way out of the crisis or the maximum rate of economic development, as defined by the appropriate strategy.

Priorities eliminate the crisis in the economy is to increase human capital and its state spending for the skillful use of the key strategic areas of increasing supply and demand for products and services to the public on domestic and foreign markets. Thus, using instruments of state influence on the level of openness of the economy: reduce the level of shadow economy and capital flight, including intellectual, government spending, the budget deficit; apply an effective policy of domestic preferences (preferential, customs policy) to simplify the business environment, reform of taxation; reduce non-tariff barriers, licensing system, establishing quality standards; create openness movement of financial capital, attract foreign investment to improve the innovative capacity, fulfilled the conditions precedent; create optimum conditions of employment in the labor market to improve migration policy, establish the free movement of labor; motivate the mobilization of free funds of population to state funding programs and protect the country from the enemy (bonds, etc.).

Key words: crisis economics, macroeconomics, intellectual capital, analysis, threats, restrictions.

УДК 338.24:330.322

О. В. Ярошевськакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**Н. О. Слободянюк**кандидат економічних наук, доцент
Донецький національний університет економіки
і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг

ЯКІСТЬ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНВЕСТИТОРІВ У СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті визначено зміст інституту захисту прав інвесторів, його місце й роль у системі корпоративного управління. Формалізовано відносини між інвесторами, менеджерами та іншими зацікавленими особами. Визначено функції та повноваження Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку у сфері захисту прав інвесторів. Надано оцінку його якості на основі звернень інвесторів до Комісії та інших державних органів зі скаргами й роз'ясненнями. Розроблено пропозиції щодо активізації роботи всіх учасників українського фондового ринку відносно впровадження міжнародних стандартів корпоративного управління й колективного інвестування.

Ключові слова: корпоративне управління, якість, права інвесторів, система захисту.

I. Вступ

Країни з ринковою економікою мають чітко вибудовані системи корпоративного управління, які формуються під впливом таких чинників: законодавчої бази, що регулює права й обов'язки сторін, які беруть участь у корпоративному управлінні; практики ділових взаємозв'язків, що складаються в країні; статуту корпорації та її внутрішніх документів [1, с. 42]. Одним із найважливіших завдань корпоративного управління є захист прав інвесторів. Тому питання корпоративного управління у тісному зв'язку з інвестиційною діяльністю розглядають багато вчених. С. В. Онищенко розробив алгоритм оцінювання інвестиційної привабливості будівельних акціонерних товариств за багатокритеріальним підходом, запроєктував інтегральний показник оцінювання інвестиційної привабливості будівельних акціонерних товариств за збалансованою системою показників [2, с. 93]. Науковець акцентує на тому, що в умовах індивідуальних підходів до розподілу повноважень серед суб'єктів корпоративного об'єднання набуватимуть актуальності різні форми управління виробничою діяльністю (центри витрат, центри прибутку, центри інвестицій), що й даватиме змогу вирішувати завдання оновлення основних засобів і технологій. С. М. Шагоян побудувала модель оцінки внутрішньогенерованого гудвілу акціонерного товариства з урахуванням параметрів моделі дисконтованих грошових потоків та

якості корпоративного управління, сформувала систему неформалізованих параметрів оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування акціонерних товариств будівельної галузі [3, с. 17]. Таким чином, високо оцінюючи науковий доробок зазначених авторів, треба визнати, що вони роблять акцент на галузевих особливостях інвестиційної діяльності корпорацій реального сектора економіки. Проте захист прав інвесторів як складову корпоративного управління майже не було досліджено.

II. Постановка завдання

Метою статті є оцінка якості захисту прав інвесторів у системі корпоративного управління та розробка заходів щодо її покращення.

III. Результати

Ініціатором розробки міжнародних стандартів корпоративного управління стала мережа світових інституційних інвесторів. У межах Міжнародної мережі корпоративного управління здійснюють роботу з узагальнення досвіду розвитку механізмів корпоративного управління, вдосконалення стандартів корпоративної взаємодії, сприяння в поширенні найкращих практик і розроблення принципів відповідального інвестування. Діяльність організації скерована на створення норм щодо дотримання прав акціонерів, прозорості корпорацій та ефективності органів корпоративного управління, можливості реалізації інтересів різних груп учасників корпоративних відносин тощо [4, с. 27].

Корпоративне управління – система відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками щодо управління ним.

Корпоративне управління є одним із ключових елементів і передумовою успішної діяльності товариства, підвищення довіри інвесторів. Наявність ефективної системи корпоративного управління збільшує вартість капіталу, компанії заохочують до більш ефективного використання ресурсів, що створює базу для зростання.

У широкому розумінні корпоративне управління розглядають як систему, за допомогою якої спрямовують і контролюють діяльність товариства. У межах корпоративного управління визначають, яким чином інвестори здійснюють контроль за діяльністю менеджерів, а також яку відповідальність несуть менеджери перед інвесторами за результати діяльності товариства. Належна система корпоративного управління дає можливість інвесторам бути впевненими в тому, що керівництво товариства розумно використовує їх інвестиції для фінансово-господарської діяльності, через що збільшується вартість частки інвесторів у капіталі товариства.

Належне корпоративне управління не обмежується виключно відносинами між інвесторами та менеджерами, а передбачає також урахування законних інтересів та активну співпрацю із зацікавленими особами, які мають легітимний інтерес у діяльності товариства (працівниками, споживачами, кредиторами, державою, громадськістю тощо). Це пов'язано з тим, що товариство не може існувати незалежно від суспільства, в якому воно функціонує, і кінцевий успіх його діяльності залежить від внеску всіх зацікавлених осіб.

Таким чином, сутністю корпоративного управління є система відносин між інвесторами – власниками товариства, його менеджерами, а також зацікавленими особами для забезпечення ефективної діяльності товариства, рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин.

Важливість корпоративного управління для товариств полягає в його внеску в підвищення їх конкурентоспроможності та економічної ефективності завдяки забезпеченню: належної уваги до інтересів акціонерів; рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин; фінансової прозорості; запровадження правил ефективного менеджменту та належного контролю.

Важливість корпоративного управління для держави зумовлена його впливом на соціальний та економічний розвиток країни через: сприяння розвитку інвестиційних процесів, забезпечення впевненості та підвищення

довіри інвесторів; підвищення ефективності використання капіталу та діяльності товариств; урахування інтересів широкого кола зацікавлених осіб, що забезпечує здійснення товариствами діяльності на благо суспільства та зростання національного багатства.

Державне регулювання ринку цінних паперів покладено на Національну Комісію з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [5]. Серед його завдань найважливішими є такі: забезпечення рівних можливостей для доступу емітентів, інвесторів і посередників на ринок цінних паперів; гарантування прав власності на цінні папери; захист прав учасників фондового ринку; інтеграція в європейський та світовий фондові ринки; дотримання учасниками ринку цінних паперів вимог актів законодавства; запобігання монополізації та створення умов розвитку добросовісної конкуренції на ринку цінних паперів; контроль за прозорістю та відкритістю ринку цінних паперів. Формою державного регулювання ринку цінних паперів є створення системи захисту прав інвесторів і контролю за дотриманням цих прав емітентами цінних паперів та особами, які здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів. На виконання функцій НКЦПФР комісія має право: надсилати матеріали в органи Антимонопольного комітету України в разі виявлення порушень законодавства про захист економічної конкуренції, порушувати питання про звільнення з посад керівників фондових бірж та інших установ інфраструктури фондового ринку у випадках недотримання ними чинного законодавства України з метою захисту інтересів інвесторів і громадян; призначати тимчасово (до двох місяців) керівників фондових бірж, депозитаріїв та інших установ інфраструктури фондового ринку, зупиняти або припиняти допуск цінних паперів на фондовій біржі або торгівлю ними на будь-якій фондовій біржі, зупиняти кліринг та укладення договорів купівлі-продажу цінних паперів на фондових біржах на певний термін для захисту держави, інвесторів; для захисту інтересів держави та інвесторів у цінні папери зупиняти на підставі рішення Комісії внесення змін до системи реєстру власників іменних цінних паперів або до системи депозитарного обліку щодо цінних паперів певного емітента або певного власника на строк до усунення порушень, що стали підставою для прийняття такого рішення.

Відділ захисту прав інвесторів і територіальних органів НКЦПФР отримує письмові звернення від фізичних осіб щодо порушення їх прав і законних інтересів на ринку цінних паперів [6]. Протягом року надходить 2,5–3,5 тис. звернень, близько третини з них надходить до Центрального апарату, решта – до територіальних органів. Основна кіль-

кість письмових звернень надходить із Київської, Дніпропетровської, Донецької, Одеської, Харківської областей. До Комісії звертаються також інвестори з Федеративної Республіки Німеччини, Республіки Білорусь, Російської Федерації, Естонської Республіки, Чеської Республіки, держави Ізраїль.

У центральному апараті НКЦПФР працює “гаряча” телефонна лінія для звернення громадян. Для отримання консультації по телефону щорічно звертаються близько 700 осіб, на “гарячу” лінію надходять також дзвінки із-за кордону: Естонської Республіки, держави Ізраїль, США, Великої Британії. Структура порушених питань має такі рейтинги: 1 (найвищий, або п'ята частина загальних питань) – корпоративні фінанси; 2 – порушення законодавства на ринку цінних паперів; 3, 4 – питання щодо періодичних видань НКЦПФР і правозастосування, контактна інформація щодо підрозділів НКЦПФР; 5 – діяльність учасників фондового ринку; 6, 7, 8, 9 – нормативно-правове регулювання ринку цінних паперів, сертифікація спеціалістів фондового ринку, ведення реєстру аудиторів, діяльність інститутів спільного інвестування; 10–11 (найнижчий) – робота сайту Комісії, скарги на дії структурних підрозділів і територіальних органів НКЦПФР.

Проведений аналіз звернень свідчить про правову необізнаність інвесторів у питаннях захисту своїх прав щодо представництва членів родини перед третіми особами; законодавства про цінні папери. Лише 25% заявників – фізичних осіб звернулося за захистом своїх прав безпосередньо до НКЦПФР, решта – до інших органів виконавчої влади. Таким чином, не дотримуються вимог, передбачених Законом України “Про звернення громадян” [7]; відсутня необхідна інформація та документи для прийняття Комісією рішення по суті.

На виконання постанови Кабінету Міністрів України від 12.08.2009 р. №898 НКЦПФР взаємодіє з Державною установою “Урядовий контактний центр” і розглядає звернення громадян, що надійшли на урядову телефонну “гарячу лінію” [8]. Протягом року надходить близько 300 звернень.

Структура питань, які порушують у зверненнях, має такі рейтинги:

- 1 (найвищий, на який припадає більше 50% від загальної кількості звернень) – це скарги міноритарних акціонерів, які стосуються діяльності акціонерних товариств, переважно – відсутність дивідендів за результатами діяльності акціонерного товариства;
- 2 (четверта частина звернень), у яких порушено питання, пов'язані зі змінами законодавства про цінні папери, а саме: набуття чинності Закону України “Про акціо-

нерні товариства” [9] та Закону України “Про депозитарну систему України” [10];

- 3 – це скарги на діяльність фінансових посередників, які акумулювали приватизаційні майнові сертифікати та компенсаційні сертифікати під час приватизації (інвестиційні фонди та компанії);
- 4 – це скарги: на діяльність інститутів спільного інвестування; на дії торговців цінними паперами та фондові біржі; на дії зберігачів цінних паперів і депозитарних установ; на невиконання емітентами цільових і відсоткових облігацій своїх зобов'язань.

Основними питаннями, які порушують заявники, є такі:

- переведення випуску цінних паперів із документарної форми існування в бездокументарну та платні послуги зберігача, які є економічно не вигідними для міноритарних акціонерів;
- неможливість реалізувати право на участь в управлінні акціонерним товариством, право на отримання інформації про діяльність акціонерного товариства та право на отримання дивідендів у разі неукладання договору про обслуговування рахунку в цінних паперах із депозитарною установою.

На виконання ст. 22 Закону України “Про звернення громадян” посадові особи НКЦПФР зобов'язані особисто приймати громадян. У центральному апараті прийом здійснюють Голова Комісії, її члени, керівник апарату, керівники структурних підрозділів центрального апарату. Журнал обліку особистого прийому громадян веде департамент контрольно-правової роботи.

IV. Висновки

За результатами оцінювання, якість захисту прав інвесторів є низькою. Основними причинами цього є: вади корпоративного управління (неможливість реалізувати міноритарними власниками права на участь в управлінні акціонерним товариством, на отримання інформації та дивідендів, висока вартість обслуговування рахунку в цінних паперах у бездокументарній формі); недостатній рівень професійної діяльності інфраструктурних учасників фондового ринку (інститутів спільного інвестування, торговців цінними паперами та фондових бірж, депозитарних установ) і порушення ними законодавства про захист прав інвесторів; низька правова та фінансова грамотність інвесторів. Для подолання вказаних вад необхідно активізувати роботу всіх учасників українського фондового ринку щодо впровадження міжнародних стандартів корпоративного управління й колективного інвестування.

Перспективами подальших досліджень є формулювання рекомендацій із розробки кодексів корпоративного управління для покращення рівня захисту прав інвесторів.

Список використаної літератури

1. Карпенко Г. В. Нормативно-правове забезпечення корпоративного управління: проблеми залучення інвестицій на вітчизняні підприємства / Г. В. Карпенко, А. П. Данькевич // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 39–46.
2. Онищенко С. В. Інструментарій оцінки та моніторингу інвестиційної привабливості акціонерних товариств будівельної галузі в системі вартісно-орієнтованого корпоративного управління / С. В. Онищенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2009. – № 3. – С. 88–97.
3. Шагоян С. М. Вплив корпоративного управління на інвестиційну привабливість асоційованого гірничо-збагачувального підприємства / С. М. Шагоян // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 18. – С. 16–19.
4. Дацій Н. В. Роль міжнародних стандартів у процесі розвитку та оптимізації інституту корпоративного управління / Н. В. Дацій // Вісник Академії митної служби України. – Сер. “Державне управління”. – 2011. – № 1. – С. 25–31.
5. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30.10.1996 р. № 448/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/448/96%D0%B2%D1%80/page?text=%E7%E0%F5%E8%F1%F2>.
6. Захист прав інвесторів. Стан роботи зі зверненнями громадян в НКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/investorsrights>.
7. Про звернення громадян: Закон України від 02.10.1996 р. № 393/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/393/96-%D0%B2%D1%80>.
8. Про взаємодію органів виконавчої влади, Секретаріату Кабінету Міністрів України та державної установи “Урядовий контактний центр”: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.08.2009 р. № 898 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/898-2009-%D0%BF>.
9. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
10. Про депозитарну систему України: Закон України від 06.07.2012 р. № 5178-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5178-17>.

Стаття надійшла до редакції 08.08.2016.

Ярошевская О. В., Слободянюк Н. А. Качество защиты прав инвесторов в системе корпоративного управления

В статье определено содержание института защиты прав инвесторов, его место и роль в системе корпоративного управления. Формализованы отношения между инвесторами, менеджерами и другими заинтересованными лицами. Определены функции и полномочия Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку в сфере защиты прав инвесторов. Дана оценка её качества на основе обращений инвесторов в Комиссию и другие государственные органы с жалобами и разъяснениями. Разработаны предложения по активизации работы всех участников украинского фондового рынка относительно внедрения международных стандартов корпоративного управления и коллективного инвестирования.

Ключевые слова: корпоративное управление, качество, права инвесторов, система защиты.

Jaroshevska O., Slobodyanyuk N. The Quality of Protection of Investors Rights in the System of the Corporate Governance

The content of institute of investor protection, its place and role in corporate governance are determined. An assessment of the implementation of corporate governance principles in the investment industry for domestic corporations approach. Characterized purpose of international standards of corporate governance and their relation to collective investment.

Formalized relationship between investors, managers and other stakeholders in corporate governance. The functions and powers of the National Commission on Securities and Stock Market in the area of investor protection. Courtesy assessment of his quality on the basis of applications of investors to the Commission and other government authorities with complaints and explanations.

The results of the evaluation of the quality of investor protection is defined as low. The main reasons are: corporate governance flaws (inability to implement minority rights to participate in the management of joint-stock company to information and dividends, the high cost of servicing a securities account in dematerialized form); insufficient infrastructure of professional stock market participants (of mutual funds, securities traders and stock exchanges, depository institutions), and of violation of legislation on protection of investors' rights; low legal literacy and financial investors. To overcome these defects need to activate the work of all participants of the stock market on introduction of international standards of corporate governance and collective investment. The proposals for the revitalization of all participants of the stock market on introduction of international standards of corporate governance and collective investment.

Key words: corporate governance, the quality, the rights of investors, protection system.

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 330.105:519.865:517.938

Т. Ю. Огаренко

кандидат економічних наук
Класичний приватний університет

МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА ПОСЛУГИ ВИЩОЇ ОСВІТИ З УРАХУВАННЯМ КЕРОВАНИХ І НЕКЕРОВАНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПОПИТ

У статті запропоновано модель формування попиту у сфері послуг вищої освіти, яка враховує темп зростання кількості потенційних абітурієнтів регіону, величину маркетингових витрат вищого навчального закладу, величину знижок в оплаті за навчання та якість освітніх послуг. У моделі враховано керовані та некеровані з боку вищого навчального закладу фактори впливу на попит. Зазначено, що модель формування попиту може бути використана для прогнозування рівня попиту на послуги вищої освіти.

Ключові слова: ринок освітніх послуг, попит, пропозиція, фактори попиту, модель, динаміка, прогнозування.

I. Вступ

Постіндустріальна економіка характеризується значним зростанням ролі сфери послуг і збільшенням їх внеску в економічне зростання. На початку третього тисячоліття однією з головних продуктивних сил стають знання, гідні забезпечити сучасні технології та технологічний прогрес. Водночас безпрецедентним стає попит на освіту, викликаний усвідомленням її вирішального значення для соціально-культурного й економічного розвитку суспільства. Освіту сьогодні розглядають як одну з основних цінностей, без яких неможливий подальший розвиток суспільства. Освіта – це цілеспрямований процес виховання й навчання в інтересах людини, суспільства, держави, що супроводжується констатацією досягнення громадянином установлених державою освітніх рівнів.

На сьогодні загальноновизнаним є функціонування сфери вищої освіти як ринку освітніх послуг, який визначається як складне економічне явище, що характеризується формуванням попиту та пропозиції, їх взаємодією, наявністю механізму встановлення ринкової рівноваги та рівноважної ціни на товар, а саме освітні послуги. Ринок послуг, зокрема освітніх, поступово займає чільне місце у світовому господарстві та є однією з найперспективніших сфер економіки. Обсяги попиту та пропозиції освітніх послуг швидко зростають [1].

За роки незалежності України створено нову законодавчу та нормативно-правову базу функціонування освітньої галузі, системно

здійснюють реформування та модернізацію її структури, змісту, форм і методів навчання, вдосконалюють управління закладами освіти на основі принципів гуманізму та демократії.

Зростання ролі та впливу сфери послуг, зокрема освітніх, на економіку викликає необхідність наукового пізнання механізмів формування попиту на послуги вищої освіти. А значна потужність ринку освітніх послуг України, зумовлена збільшенням кількості суб'єктів ринку, визначає актуальність моделювання та прогнозування процесів, що відбуваються в ньому.

II. Постановка завдання

Мета статті – побудувати модель формування попиту у сфері послуг вищої освіти, яка враховує темп зростання кількості потенційних абітурієнтів регіону, величину маркетингових витрат вищого навчального закладу, величину знижок в оплаті за навчання, якість освітніх послуг і може бути використана для прогнозування й прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення рівня попиту на освітні послуги.

III. Результати

Формування ринку послуг освіти відбувається в межах становлення постіндустріального суспільства з домінуванням третинного й четвертинного секторів економіки. Можна виокремити дві основні причини стрімкого розвитку сектора послуг, зокрема освітніх, у економіці: підвищення рівня життя населення та науково-технічний прогрес [2].

Ринок освіти, на якому, як і будь-який товар, реалізуються освітні послуги, розглядаємо як сукупність існуючих і потенційних покупців і продавців товару. Ринок послуг вищої освіти в цьому випадку є ринком, на якому взаємодіють попит на освітні послуги з боку споживачів послуг (окремих осіб, підприємств, організацій, держави) та їх пропозиція з боку вищих навчальних закладів, а роль регуляторів виконують держава та її

органи управління й ціна послуг, що надають вищі навчальні заклади.

Суб'єктами ринку освітніх послуг є: окремі особи або групи осіб – споживачі освітніх послуг; державні або приватні навчальні заклади; держава, що здійснює освітню політику та виконує функції регулювання ринку.

Елементи ринку освітніх послуг України наведено на рис. 1.

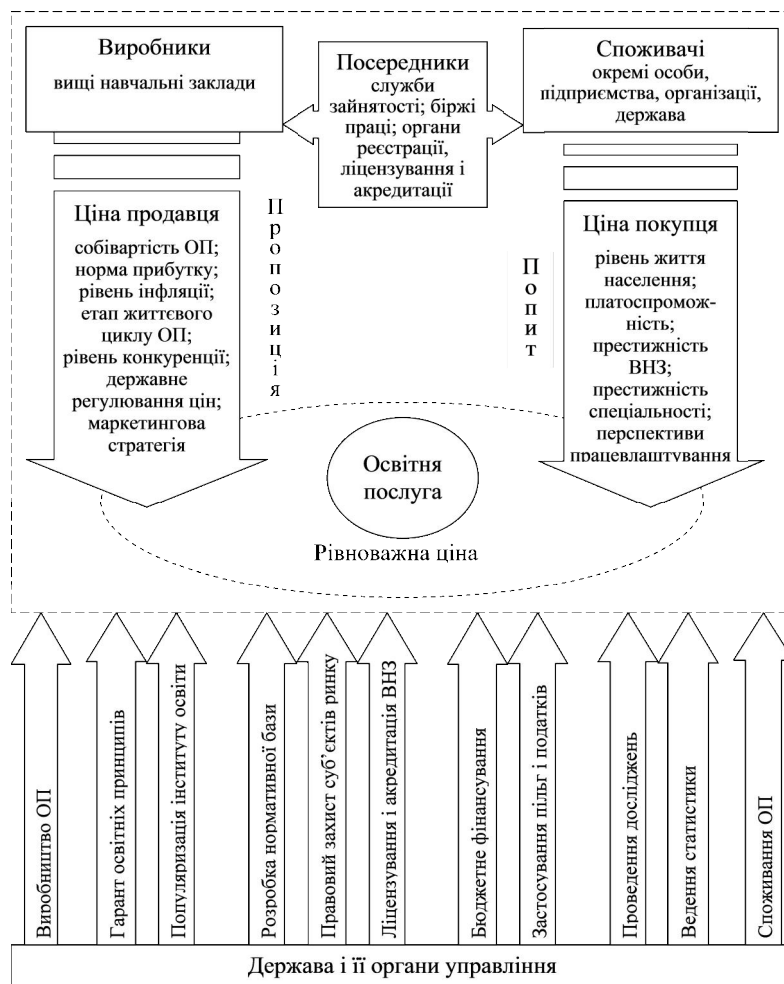


Рис. 1. Елементи ринку освітніх послуг України

Вищий навчальний заклад у контексті функціонування на ринку послуг вищої освіти розглядають як підприємство, що надає освітні послуги. Освітній комплекс є структурним компонентом економічної системи суспільства, що охоплює та пронизує всі підсистеми та функціональні складові: виробничу, ринкову, цінову, грошову, фінансову, фіскальну, регулятивну, розподілу та споживання тощо, а освіта виступає як окремий фактор виробництва, що взаємодіє з іншими факторами та бере участь у збільшенні як індивідуальної, так і суспільної продуктивності праці, що зумовлено надбанням умінь, навичок і накопичених знань.

Крім виробників і споживачів освітніх послуг, до складу учасників у цій сфері входять широкі

кола посередників, зокрема служби зайнятості, біржі праці, органи реєстрації, ліцензування та акредитації освітніх закладів тощо.

Водночас характерною рисою ринку освітніх послуг є значна роль держави та її органів управління. Державна участь виявляється в домінуючій ролі держави на освітньому ринку як із боку пропозиції, коли держава виступає основним виробником освітніх послуг (обсяг державного замовлення), так і з боку попиту, коли держава виступає основним платником за освітні послуги. Крім того, держава покликана виконувати такі функції: розробка нормативної бази; забезпечення бюджетного фінансування; правовий захист ринкових суб'єктів (насамперед, його споживачів) від монополізму, від несумлінності в бізнесі, реклами; за-

безпечення якості освітніх послуг шляхом ліцензування, акредитації; ведення статистики; сприяння проведенню масштабних ринкових досліджень; обов'язки гаранта гуманістичності, загальнодоступності та адаптивності освіти, єдності, культурного й освітнього простору; застосування податкових пільг та інших форм регулювання ринку з метою розвитку пріоритетних спеціальностей, методів підготовки фахівців, освіти загалом.

Кожен із суб'єктів ринку освітніх послуг реалізує певні економічні інтереси: споживач прагне отримати рівень знань, адекватний вимогам сучасного ринку праці; виробник – запропонувати такі освітні послуги, які є конкурентоспроможними на ринку; держава – створити такі умови на ринку освітніх послуг і у сфері освіти загалом, щоб забезпечити зростання частки висококваліфікованих спеціалістів у економічній системі, підвищити якість людського капіталу.

Формування й функціонування ринку освітніх послуг підпорядковується загальним законам ринкової економіки, однак характеризується

низкою специфічних особливостей: високий динамізм, територіальна сегментація та локальний характер, значна швидкість обороту капіталу, значна чутливість освітніх послуг до ринкової кон'юнктури через неможливість їх складання й транспортування, індивідуальність виробництва. Ринкові відносини виробництва освітніх послуг мають також специфіку, пов'язану з втручанням держави та її органів управління й регулюванням ними ринку освіти.

З позицій структурної організації ринку освітніх послуг суттєве значення має кількість виробників (продавців) і кількість споживачів (покупців), що беруть участь у процесі обміну. Сучасний ринок освітніх послуг України характеризують невідповідністю попиту та пропозиції – має місце перевищення пропозиції над попитом [3; 4], що створює конкуренцію між вищими навчальними закладами за абітурієнтів, матеріально-технічні та інформаційні ресурси, науково-педагогічні кадри.

Механізм формування попиту на послуги вищого навчального закладу подано на рис. 2.

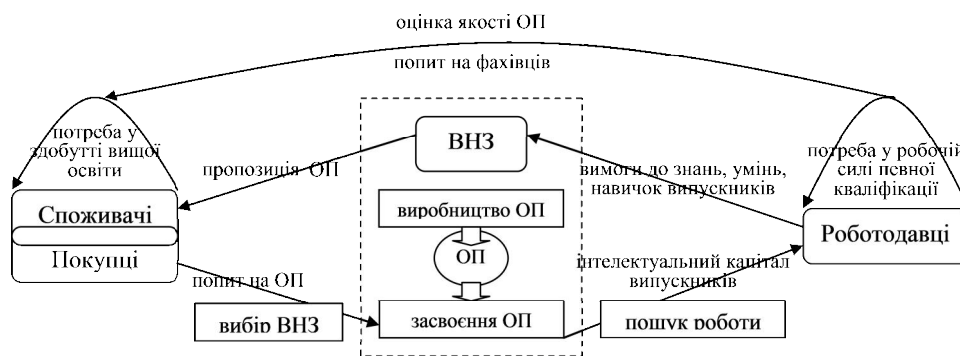


Рис. 2. Механізм формування попиту на послуги вищої освіти

На ринку вищий навчальний заклад представляє свій продукт – освітні послуги. В межах освітніх послуг навчальні заклади розробляють програми, підручники, навчальні та методичні посібники, програми підвищення кваліфікації своїх працівників і співробітників інших компаній. Це є внутрішній продукт ВНЗ, який забезпечує виробництво основної послуги.

Попит на освітні послуги формується в родині абітурієнтів, з яким вони виходять на ринок освітніх послуг. Потреба осіб у послугах освіти задовольняється за допомогою вибору у формі прийняття рішення про вступ до того чи іншого навчального закладу, на той чи інший факультет. Причому, якщо споживачами послуг, тобто студентами, стають випускники середніх загальноосвітніх закладів, то покупцями освітніх послуг ВНЗ, як правило, виступають їх батьки.

ВНЗ виходить зі своїми освітніми продуктами через випускників на ринок праці. Споживачами інтелектуального потенціалу й людського капіталу випускників вищого навчального закладу є організації та підпри-

ємства, які приймають їх на роботу, тобто роботодавці. Таким чином, зв'язок вищих навчальних закладів відбувається як безпосередньо із споживачами освітніх послуг, тобто студентами, так і опосередковано з роботодавцями через своїх випускників.

Вибір освітнього закладу й факультету абітурієнти та їх батьки або інші родичі співставляють з потребами ринку праці, який формує первинний попит на тих чи інших фахівців, уточнюють знання та вміння, якими повинні володіти претенденти на певні вакансії. Відбувається зв'язок родин із роботодавцями.

У зв'язку з тим, що покупцями ОП здебільшого стають батьки або інші родичі абітурієнтів, важливим пунктом із просування освітніх програм ВНЗ має стати робота безпосередньо з батьками потенційних студентів. Саме вони в кінцевому випадку будуть приймати рішення про те, до якого ВНЗ вступатимуть діти (звичайно ж, з урахуванням бажань своїх дітей та потреб ринку праці). У цьому відношенні теорія людського капіталу

плату за навчання дітей батьками розглядає як інвестиції в їх людський капітал.

Продукт ВНЗ з погляду споживача перетворюється в цінність, і він вирішує його придбати. Ціна продажу є ключовим елементом як для приватних вищих навчальних закладів, де основа фінансування – оплата навчання, так і для державних, оскільки все більше державних ВНЗ пропонують набір на контрактній основі. Випускники освітнього закладу також опосередковано характеризують якість його освітніх послуг. Залежно від рівня підготовки й набору наявних у них знань і вмінь їхня стартова зарплата на ринку праці є різною та відображає якість наданих навчальним закладом освітніх послуг, що впливає й на ціну. З погляду споживача ціна перетворюється на витрати, тому цінова політика виробника повинна не тільки відповідати на питання, з чого складається продажна ціна його товару, а й на питання, чи співвідносяться витрати покупця з отримуваними від товару вигодами.

Найпоширенішим каналом розподілу освітніх послуг (тобто шляхом, яким рухаються товари від виробника до споживача) є прямі продажі. Тому великого значення набуває місце розташування ВНЗ, стан будинків і приміщень навчального закладу, ступінь оснащеності його аудиторій та лабораторій сучасним обладнанням.

Завдання прогнозування попиту на послуги вищих навчальних закладів регіону можна

вирішити шляхом побудови адекватних моделей економічних процесів формування попиту, які дадуть змогу отримувати прогнози їх розвитку та підвищити ефективність прийняття рішень про застосування необхідного управляючого впливу для досягнення бажаного рівня попиту на послуги вищої освіти.

З огляду на те, що на вибір абітурієнта впливає цілий комплекс економічних, соціальних і психологічних факторів, а також на складність системи управління вищим навчальним закладом, необхідно встановити значущі фактори мотивації абітурієнтів щодо вступу до ВНЗ. Фактори впливу на вибір абітурієнтом вищого навчального закладу проаналізовано із застосуванням інструментів когнітивного моделювання, зокрема у роботі [5].

Взаємозв'язок і взаємозумовленість факторів впливу на вибір абітурієнтом ВНЗ, параметрів моделей динаміки попиту та можливих управляючих впливів, спрямованих на підвищення попиту на освітні послуги, виявлений у результаті проведеного дослідження [5], зображено на рис. 3.

Протікання процесів формування попиту на освітні послуги ВНЗ у часі визначає необхідність застосування для їх моделювання динамічних моделей. Розглядуваний час вважається дискретним з кроком в один рік, що зумовлено специфікою об'єкта моделювання й тим фактом, що набір студентів відбувається один раз на рік.

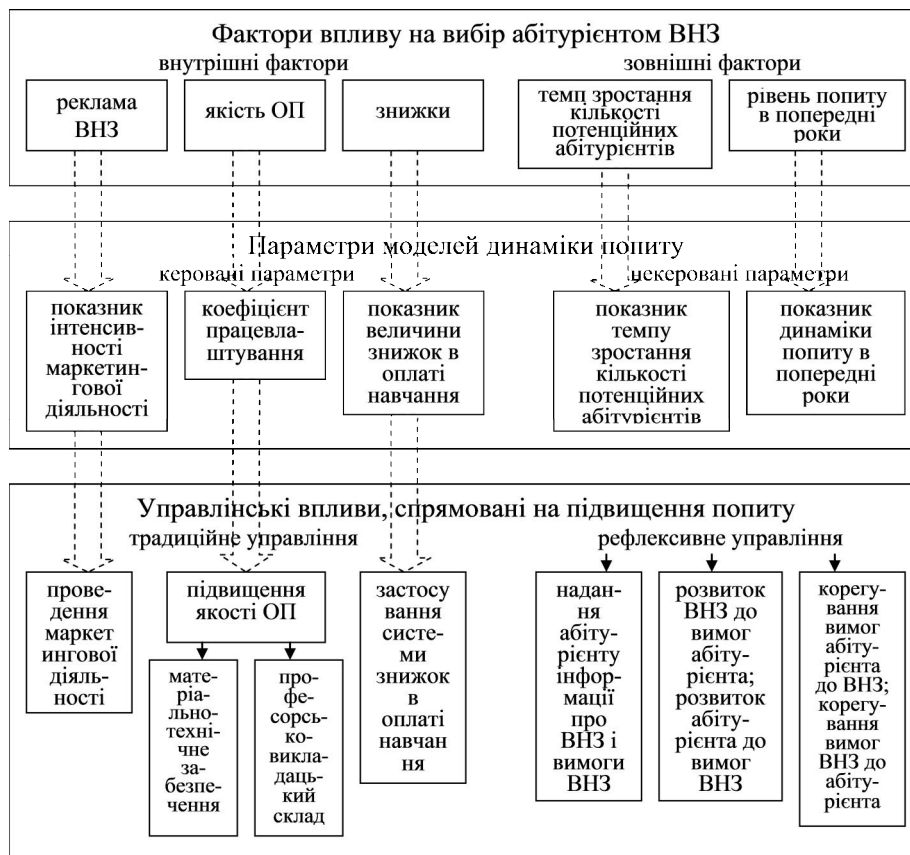


Рис. 3. Взаємозумовленість факторів впливу на вибір абітурієнтом ВНЗ, параметрів моделей динаміки попиту та управляючих впливів

Модель формування попиту на послуги вищої освіти побудовано в межах складної системи – ринку освітніх послуг. Під виробниками освітніх послуг розумітимемо вищі навчальні заклади регіону. Під споживачем розумітимемо сукупного абітурієнта, тобто множину потенційних споживачів освітніх послуг. Оскільки пропозиція на ринку освітніх послуг характеризується показником “ліцензійний набір”, а попит – “кількість осіб, зарахованих на перший курс” [6], у якості змінної динамічних моделей X приймаємо відношення кількості студентів, що вступили на перший курс ВНЗ, до ліцензійного обсягу студентів, тобто частку заповнених місць ВНЗ або показник попиту на освітні послуги. Значення, яких може набувати змінна моделі, обмежені відрізком $[0;1]$, причому граничне значення $x = 0$ відповідає відсутності попиту на освітні послуги навчального закладу, а граничне значення $x = 1$ відповідає повному набору студентів. Деяке оптимальне значення показника рівня попиту на освітні послуги з відрізка $[0;1]$ дасть змогу ВНЗ отримувати максимальний дохід.

Крок моделювання t приймемо за один рік, оскільки набір студентів на навчання до ВНЗ здійснюється раз на рік. Рівень попиту на послуги вищої освіти ВНЗ у році t позначимо $x(t)$, змінна характеризуватиме кількість вступників на перший курс вищого навчального закладу в цьому році.

Модель формування попиту у сфері послуг вищої освіти $x(t+1)$ у році $(t+1)$ пропонується описувати лаговим ітераційним рівнянням:

$$x(t+1) = n(t+1) \times x(t) + (x^{-\mu}(t) - 1) \times x(t) + (x^{-\gamma}(t) - 1) \times x(t) + \beta(1 - (1 - \theta_0) \times x(t-5) - \theta_{сер.})^3,$$

побудованим згідно з допущенням про незалежну реакцію рівня попиту на застосування традиційних видів управляючого впливу.

Запропонована динамічна модель попиту на освітні послуги містить такі складові:

- 1) $n(t+1)x(t)$ – еволюційна складова попиту, в якій темп зростання кількості потенційних абітурієнтів $n(t+1)$ визначається як відношення кількості випускників загальноосвітніх шкіл регіону в році $t+1$ до кількості випускників у році t ;
- 2) $x^{-\mu}(t) \times x(t) = x^{1-\mu}(t)$ – складова попиту, яка враховує вплив витрат вищого навчального закладу на маркетингову діяльність, де $\mu \times (0 < \mu < 1)$ – параметр впливу маркетингових витрат;

- 3) $x^{-\gamma}(t) \times x(t) = x^{1-\gamma}(t)$ – складова попиту, яка враховує вплив витрат ВНЗ на застосування системи знижок в оплаті навчання, де $\gamma \times (0 < \gamma < 1)$ – параметр впливу величини витрат на знижки;

- 4) $\beta \times (1 - (1 - \theta_0) \times x(t-5) - \theta_{сер.})^3$ – складова впливу якості освітніх послуг з лагом у п'ять років, що зумовлений специфікою показника якості освітніх послуг, а саме коефіцієнта працевлаштування випускників, і можливістю його оцінювання через п'ять років після вступу студентів, де β – коефіцієнт чутливості до якості освітніх послуг ($0 \leq \beta \leq 100$), θ_0 – коефіцієнт працевлаштування випускників ВНЗ за умовою повного набору, $\theta_{сер.}$ – середній коефіцієнт працевлаштування випускників за всіма ВНЗ регіону.

Описані складові моделі формування попиту на послуги вищої освіти доцільно поділити на дві групи:

- 1) некерована складова, параметром якої є темп зростання кількості потенційних абітурієнтів;
- 2) керована складова, параметрами якої є коефіцієнт працевлаштування випускників ВНЗ, показник інтенсивності маркетингової діяльності та показник величини знижок в оплаті навчання.

На основі некерованої складової моделі виконують еволюційний прогноз попиту на освітні послуги ВНЗ на наступний рік. Такий прогноз попиту зумовлено динамікою попиту в попередні роки та демографічною ситуацією й не може бути змінений керівництвом ВНЗ.

У випадку, коли прогнозний рівень попиту не задовольняє ВНЗ, визначають керовані параметри моделі, які характеризують необхідні зусилля навчального закладу щодо підвищення рівня якості освітніх послуг, активізації маркетингової діяльності та збільшення величини пропонованих знижок в оплаті навчання.

IV. Висновки

У сучасних умовах конкурентної економіки постає питання про можливість прогнозування попиту на освітні послуги, що надають вищі навчальні заклади, з наступним прийняттям рішень для досягнення бажаної кількості вступників.

Запропонована модель динаміки попиту на послуги вищої освіти описує формування попиту на освітні послуги вищого навчального закладу з урахуванням керованих і некерованих з боку вищого навчального закладу факторів впливу на вибір абітурієнтом вищого навчального закладу в часі. Із застосуванням моделі можна спрогнозувати попит, що передбачає визначення двох його

складових: еволюційної та керованої. У перспективі значення керованих параметрів моделі дають змогу визначити необхідні для підвищення рівня попиту управляючі впливи, а саме: здійснення активної маркетингової політики, надання системи знижок в оплаті навчання, підвищення якості освітніх послуг.

Список використаної літератури

1. Гращенко І. С. Аналіз ринку освітніх послуг в Україні / І. С. Гращенко, Т. А. Сидоренко // Технології та дизайн. Серія: Економіка. – 2014. – № 1 (10). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_1_9.
2. Князик Ю. М. Стан та перспективи розвитку ринку послуг в Україні / Ю. М. Князик // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи станов-
- лення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 309–316.
3. Сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Сайт Міністерства освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/>.
5. Огаренко Т. Ю. Когнітивне моделювання факторів мотивації абітурієнтів щодо вибору ВНЗ / Т. Ю. Огаренко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 251: В 6 т. – Т. III. – С. 657–667.
6. Кратт О. А. Ринок послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон'юнктури : монографія / О. А. Кратт; Донецьк. нац. техн. ун-т. – Донецьк : Юго-Восток, 2003. – 359 с.

Стаття надійшла до редакції 16.08.2016.

Огаренко Т. Ю. Модель формирования спроса на услуги высшего образования с учетом управляемых и неуправляемых факторов влияния на спрос

В статье предложена модель формирования спроса в сфере услуг высшего образования, учитывающая темп роста количества потенциальных абитуриентов региона, величину маркетинговых затрат высшего учебного заведения, величину скидок в оплате за обучение и качество образовательных услуг. В модели учтены управляемые и неуправляемые со стороны высшего учебного заведения факторы влияния на спрос. Обозначено, что модель формирования спроса может быть использована для прогнозирования уровня спроса на услуги высшего образования.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, спрос, предложение, факторы спроса, модель, динамика, прогнозирование.

Oharenko T. The Model of Formation of the Demand for Higher Education Service Based on Managed and Unmanaged Demand Influencing Factors

The paper proposes a model of demand for higher education services, that takes into account the growth rate of the number of potential applicants in the region, the amount of marketing expenses higher academic institutions, the amount of discount in tuition fees and the quality of educational services. The model takes into account both managed and unmanaged by the higher education institution influences on demand.

The model of demand for higher education services is built within a complex system – the education market. The elements of the Ukrainian market of educational services are described. From the standpoint of the structural organization of the educational market is essential number of producers and the number of consumers who participate in the exchange.

The important factors motivating students to join the higher education institution are described.

The model of demand for higher education contains two components: uncontrolled component parameter which the rate of increase in the number of potential applicants; controlled component parameters which the placement rate of graduates, the rate and intensity of marketing activity indicator values discounts in tuition.

Based uncontrollable component model implemented evolutionary forecast demand for educational services to universities for next year. This forecast demand driven by dynamic demand in previous years and the demographic situation and cannot be changed by leadership of the university. The controlled model parameters describing the necessary efforts to improve the educational institution of quality of education, enhance marketing activities and increase the value offered discounts in tuition.

The model of formation of demand can be used to predict the level of demand for higher education services. The model makes it possible to increase the efficiency of decision-making on the use of control action required to achieve the desired level of demand for higher education.

Key words: educational services market, demand, supply, demand factors, the model dynamics, forecasting.

УДК 338(477)

В. М. Порохня

доктор економічних наук, професор

О. М. Горбань

доктор фізико-математичних наук, професор

В. В. Бирський

кандидат економічних наук, доцент

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті наголошено, що для прискорення процесів реалізації стратегічних пріоритетів, розробки та запровадження стратегії соціально-економічного розвитку регіонам потрібний науково обґрунтований організаційний механізм, який передбачав би процедуру угруповання областей країни до регіонів-кластерів, визначення соціально-економічного потенціалу, розробки стратегії. Зауважено, що представлений механізм характеризує концепцію досягнення цілей та завдань соціально-економічного розвитку регіону, її нормативно-правове, науково-методичне, організаційне та інституційне забезпечення.

Ключові слова: методичний підхід, соціально-економічний розвиток, показник, регіон, кластер.

I. Вступ

Сучасні світові тенденції глобалізації значно посилюють роль окремих регіонів у забезпеченні ефективності функціонування національних економік через інтенсифікацію зв'язків між ними. Досвід світової фінансово-економічної кризи свідчить, що втрата життєздатності окремого елемента глобальної економічної системи може завдати суттєвої шкоди функціонуванню сучасних міжрегіональних об'єднань. Справедливим є й зворотне твердження – позитивний соціально-економічний розвиток окремих регіонів здатний вплинути ефектом мультиплікатора на загальну державну динаміку економічного зростання. Серед найбільш відомих українських дослідників регіонального розвитку, в наукових працях яких наголошено на актуальності досліджуваного напрямку, варто назвати А. Алімова, О. Амошу, А. Вебера, Б. Данілішина, Т. Клебанову, Г. Ковальчук, О. Крайника, В. Павлова, Г. Семенова, О. Фіщука та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити основні методичні підходи до аналізу соціально-економічного розвитку регіонів України.

III. Результати

Системне недооцінювання ролі регіональної соціально-економічної політики в Україні та надмірна централізація протягом кінця XX – початку XXI ст. призвели до виникнення великої диспропорції в галузевій

структурі економіки, неефективного використання регіональних переваг природного характеру. Тому децентралізація повноважень щодо формування соціально-економічної політики з державного на регіональний рівень повинна забезпечувати стійкий розвиток адміністративно-територіальних одиниць за умов найбільш ефективного використання їх конкурентних переваг, наявних трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, що в кінцевому випадку має на меті вихід національної економіки на траєкторію стійкого зростання. Отже, актуальним питанням, яке потребувало вирішення на державному рівні, було запровадження дієвого механізму моніторингу за станом соціально-економічного розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць з метою проведення їх порівняльного аналізу, оцінювання динаміки та визначення проблемних напрямів, які потребують оперативного втручання.

Впровадження відповідної методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів з лютого 2004 р. до сьогодні регулювали відповідні постанови КМУ. Чинним нормативним актом наразі є постанова КМУ "Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів АР Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій" від 09.06.2011 р. № 650 [1]. Сутність запропонованих у 2004 р. під-

ходів полягала в послідовному нормуванні регіональних значень множини показників і визначенні відповідних рейтингів соціально-економічного розвитку областей України. Відмінності методичного характеру полягали лише у виборі системи показників, які більш повно та якісно давали змогу б оцінити стан справ на регіональному рівні.

На сьогодні законодавчо визначено, що комплексний аналіз соціально-економічного розвитку регіонів на території України необхідно здійснювати за такими напрямками:

- економічний розвиток;
- інвестиційна, наукова та інноваційна діяльність;
- державні фінанси;
- підтримка бізнесу;
- споживчий ринок;
- населення та ринок праці;
- житлово-комунальне господарство;
- освіта та охорона здоров'я;
- рівень злочинності;
- екологія тощо.

Відповідне оцінювання повинно щоквартально проводити Міністерство економічного розвитку і торгівлі України за даними Державного комітету статистики та оприлюднювати на офіційному веб-сайті.

Табличні дані стану соціально-економічного розвитку регіонів України складаються з близько 35 показників [2].

Результати зведеної оцінки рівнів соціально-економічного розвитку регіонів України за визначеним на законодавчому рівні підходом дають можливість відзначити низку його суттєвих недоліків:

1. Велика початкова кількість вхідних показників, навіть будучи згрупованою за відповідними критеріями оцінювання, не дають змоги отримати уявлення про існування регіонів з більш-менш однорідними рівнями соціально-економічного розвитку.
2. Серед показників, які пропонують використовувати при визначенні узагальнюючого рейтингу, є такі:
 - абсолютні величини (або відносні величини) інтенсивності – визначають поточний стан регіонального розвитку (наприклад, обсяг реалізованої промислової продукції в розрахунку на одиницю населення);
 - відносні величини динаміки (наприклад, ланцюговий індекс промислової продукції в порівняннях цінах) – визначають динаміку змін, що відбулися протягом звітного періоду й не можуть свідчити про поточний стан регіонального розвитку, а лише про напрям його зміни.

Відносно першого недоліку для класифікації регіонів за однорідними групами пропонують використовувати методи кластерного аналізу. Однак наявність великої початкової кількості вхідних показників може істотно впливати на результати такої класифікації. Тому для зменшення розмірності вхідних даних у межах цього дослідження було застосовано метод головних компо-

нент, що полягає в переході до нового ортогонального базису, вісі якого орієнтовані за напрямками максимальної дисперсії множини вхідних даних. При цьому обчислення головних компонент зводиться до знаходження власних векторів і власних значень коваріаційної матриці. Це дало нам можливість суттєво зменшити розмірність простору вхідних даних через відкидання координат, що відповідають за напрями з мінімальною дисперсією, та підвищити адекватність процедури класифікації об'єктів. При виборі чисельності головних компонент треба виходити з прийнятного рівня поясненої дисперсії, який у цьому дослідженні був не менший за 95%.

Відносно другого недоліку ми вважаємо, що таке об'єднання різних за своєю статистичною суттю соціально-економічних показників у єдину рейтингову оцінку регіону є недоцільним. Тому всю множину вхідних показників пропонуємо класифікувати за двома групами: показники, що відображають рівні динамічного ряду й свідчать про поточний стан соціально-економічного розвитку регіонів, а також показники динаміки, що свідчать про потенціал їх подальшого розвитку. Це дасть змогу визначити не лише однорідні за своїм станом розвитку регіони України, а й регіони, яким притаманна більш-менш однорідна динаміка змін у соціально-економічному стані.

Узагальнюючи вищезазначене, методичний підхід до аналізу соціально-економічного розвитку регіонів України можна подати у вигляді такої послідовності етапів (рис. 1).

Подальший аналіз було виконано згідно зі звітами Міністерства економічного розвитку і торгівлі України про оцінку результатів діяльності обласних державних адміністрацій.

Нормування вхідної множини показників, згідно з [1], було здійснено за формулами (1):

$$R_j = \frac{x_{ij} - x_{\min j}}{x_{\max j} - x_{\min j}}, \quad \text{або} \quad (1)$$

$$R_j = \frac{x_{\max j} - x_{ij}}{x_{\max j} - x_{\min j}},$$

де x_{ij} – значення j -ого показника за i -им регіоном;

$x_{\min j}$ – мінімальне значення j -ого показника;

$x_{\max j}$ – максимальне значення j -ого показника;

R_j – нормоване значення j -ого показника.

Першу формулу використовували для соціально-економічних показників, зростання яких має позитивний характер, другу формулу – для показників, зростання яких має негативний характер.

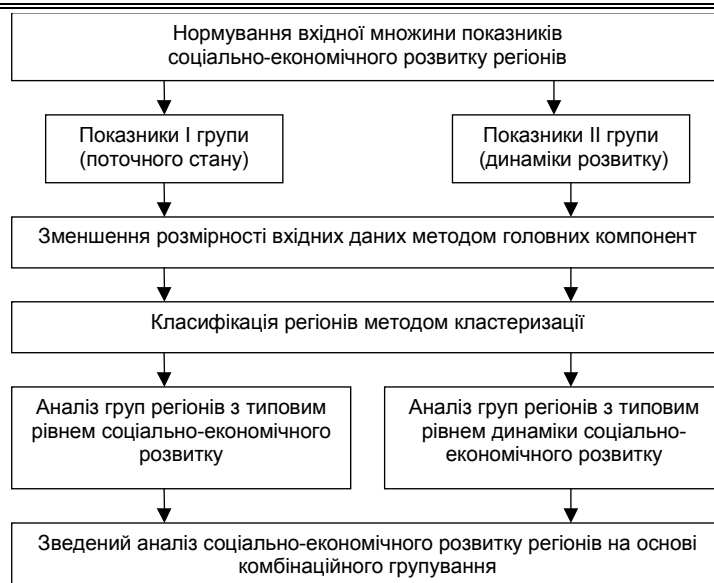


Рис. 1. Методичний підхід до аналізу соціально-економічного розвитку регіонів України

До показників поточного стану соціально-економічного розвитку регіонів, згідно з їх загальним переліком [1], належать 16 показників, а до показників динаміки розвитку –

19. Варто відзначити непропорційність представлення кожного напрямку дослідження показниками I та II груп (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл показників за напрямом аналізу соціально-економічного стану регіонів України

Напрямок аналізу	Загальна чисельність показників	
	поточного стану регіону	динаміки розвитку регіону
Економічний розвиток	5	4
Інвестиційна, наукова та інноваційна діяльність	2	1
Державні фінанси	3	4
Споживчий ринок	–	5
Населення та ринок праці	3	4
Житлово-комунальне господарство	1	1
Рівень злочинності	2	–

Вказана непропорційність закладена на законодавчому рівні, тому можна лише наголосити на недосконалості існуючої множини показників соціально-економічного розвитку регіонів і необхідності її подальшого вдосконалення згідно із запропонованим вище методичним підходом.

Застосовуючи метод головних компонент до показників I групи з метою зменшення розмірності вхідних даних, отримуємо таку залежність кумулятивної частки поясненої дисперсії від кількості головних компонент (рис. 2).

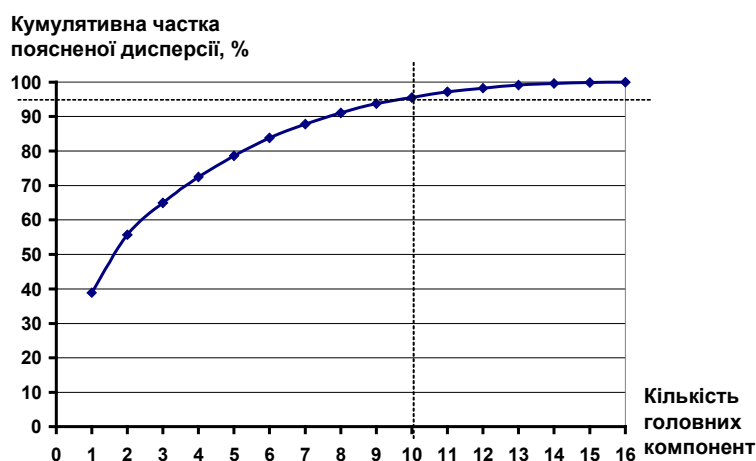


Рис. 2. Обґрунтування вибору кількості головних компонент для показників I групи

Дані рис. 2 свідчать про те, що зі зростанням кількості головних компонент кумулятивна частка поясненої дисперсії також буде зростати. Зважаючи на це, можна стверджувати, що за допомогою 10 головних компонент можна пояснити не менше 95% дисперсії вхідних даних, що формуються на основі 16 показників. Таким чином, для подальшої класифікації регіонів маємо змогу в цьому випадку знизити розмірність вхідних даних з 16 до 10.

Аналогічно, при обґрунтуванні вибору кількості головних компонент для показників II групи отримаємо, що 95% дисперсії вхідних даних можна пояснити за допомогою 11 головних компонент, тобто спостерігаємо зниження розмірності вхідних даних з 19 показників до 11.

Результати класифікації областей України за ієрархічним агломеративним методом кластерного аналізу за соціально-економічним розвитком наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація областей України за соціально-економічним розвитком

Кластер	Регіони (області)	Економічний розвиток	Інвестиційна, наукова та інноваційна діяльність	Державні фінанси	Населення та ринок праці	Житлово-комунальне господарство	Рівень злочинності
I	Київська, Одеська	0,41	0,31	0,48	0,69	0,59	0,38
II	Вінницька, Закарпатська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська	0,45	0,05	0,19	0,32	0,25	0,56
III	Волинська, Житомирська, Рівненська, Харківська	0,33	0,07	0,23	0,52	0,16	0,49
IV	Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська, Херсонська, Черкаська	0,58	0,12	0,37	0,40	0,06	0,46
V	Івано-Франківська, Львівська	0,40	0,09	0,33	0,39	0,40	0,67
VI	Дніпропетровська, Запорізька	0,50	0,17	0,49	0,59	0,02	0,51

Розраховані числові значення є центрами відповідних кластерів у нормованих показниках (більшому значенню нормованого показника відповідає кращий рівень розвитку). Згідно з табл. 3, однозначної переваги областей будь-якого кластера над іншими за рівнем соціально-економічного розвитку немає.

Це пояснюють нерівномірністю соціально-економічного стану різних регіонів України.

Відповідні результати класифікації областей України за допомогою кластерного аналізу, в основу якої покладено показники, що характеризують динаміку соціально-економічного розвитку, наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Класифікація областей України за динамікою соціально-економічного розвитку

Кластер	Регіони (області)	Економічний розвиток	Інвестиційна, наукова та інноваційна діяльність	Державні фінанси	Споживчий ринок	Населення та ринок праці	Житлово-комунальне господарство
I	Дніпропетровська, Закарпатська, Запорізька, Рівненська, Чернівецька	0,29	0,40	0,66	0,39	0,54	0,21
II	Вінницька, Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Київська, Черкаська	0,48	0,52	0,58	0,52	0,56	0,17
III	Кіровоградська, Сумська, Харківська, Чернігівська	0,44	0,48	0,59	0,39	0,34	0,21
IV	Одеська	0,25	0,72	0,61	0,42	0,48	0,35
V	Миколаївська, Полтавська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька	0,37	0,39	0,62	0,36	0,32	0,16

Як і в попередньому випадку, табл. 3 містить числові дані, що характеризують нормовані значення центрів відповідних кластерів. Ті області, де характеристики центрів кластерів приймали більші значення, демонстрували кращу динаміку соціально-економічного розвитку протягом до-

сліджуваного періоду. Як бачимо, за показниками динаміки розвитку явних лідерів також немає.

Якщо поєднати результати класифікації регіонів України, наведені в табл. 2 і 3, у вигляді комбінаційного групування, отримаємо такий результат (табл. 4).

**Зведений аналіз соціально-економічного розвитку регіонів
на основі комбінаційного групування**

Кластер	Класифікація областей за динамікою розвитку				
	I	II	III	IV	V
I	–	Київська	–	Одеська	–
II	Закарпатська, Чернівецька	Вінницька	Сумська, Чернігівська	–	Тернопільська, Хмельницька
III	Рівненська	Волинська, Житомирська	Харківська	–	–
IV	–	Черкаська	Кіровоградська	–	Миколаївська, Пол- тавська, Херсонська
V	–	Івано-Франківська	Львівська	–	–
VI	Дніпропетровська, Запорізька	–	–	–	–

Наявність декількох областей на перетині відповідних рядків і колонок табл. 4 свідчить про однакові риси не тільки в напрямках їх поточного соціально-економічного стану, а й у динаміці їх розвитку.

IV. Висновки

Таким чином, розроблений методичний підхід до аналізу соціально-економічного розвитку регіонів України, що полягав у вдосконаленні підходу, викладеного в чинному нормативному акті [1], дав змогу поглибити ступінь статистичної обробки вхідних даних і здійснити більш об'єктивний порівняльний аналіз поточного стану та динаміки розвитку областей України. Він дає можливість ввести для подальшого аналізу такі показники, як інтегральний регіональний людський розвиток та інтелектуальний капітал регіону, методику їх застосування буде розглянуто в подальших дослідженнях.

Список використаної літератури

1. Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів АР Крим, обласних, Київської та Севастополь-

ської міських державних адміністрацій: Постанова КМУ від 09.06.2011 р. № 650 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/650-2011-%D0%BF>.

2. Порохня В. М. Соціально-економічний розвиток регіонів України / В. М. Порохня, В. В. Бирський // Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Харків: ХНЕУ, 2012. – С. 309–311.
3. Оцінка результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій: Звіт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 09.06.2011 р. № 650, з урахуванням наявних статистичних даних станом на 20.11.2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/650-2011-%D0%BF/ed20120409>.

Стаття надійшла до редакції 15.08.2016.

Порохня В. М., Горбань О. М., Бирський В. В. Методический подход к анализу социально-экономического развития регионов Украины

В статье подчеркнуто, что для ускорения процессов реализации стратегических приоритетов, разработки и внедрения стратегии социально-экономического развития регионам нужен научно обоснованный организационный механизм, который предполагал бы процедуру группировки областей страны в кластеры, определение социально-экономического потенциала, разработки стратегии. Отмечено, что представленный механизм характеризует концепцию достижения целей и задач социально-экономического развития региона, ее нормативно-правовое, научно-методическое, организационное и институциональное обеспечение.

Ключевые слова: методический подход, социально-экономическое развитие, показатель, регион, кластер.

Porokhnya V., Gorban O., Byrskyy V. The Methodical Approach to the Analysis of Socio-Economic Development of Ukraine

The experience of the global financial crisis has shown that the loss of viability of individual elements of the global economic system can cause significant harm to the functioning of modern inter-regional associations. It would be fair is the opposite statement – a positive socio-economic development of certain regions to influence multiplier effect on the overall state economic growth dynamics.

To accelerate the implementation of strategic priorities, design and implementation of socio-economic development of regions need science-based organizational mechanism which would contain

the procedure grouping areas of the country to regional clusters, determine the socio-economic potential, development strategy. The mechanism describes the concept of the objectives and tasks of socio-economic development of the region and its regulatory, scientific, methodical, organizational and institutional support.

The results of the classification of areas of Ukraine completed agglomerative hierarchical cluster analysis method for socio-economic development.

Thus, the methodical approach to the analysis of socio-economic development of Ukraine, which was to improve the approach outlined in the existing legal act, allowed to raise the level of statistical processing of the data and a more objective comparative analysis of the current state and dynamics of regions of Ukraine. It allows you to enter for further analysis indicators such as regional integral human development and intellectual capital of the region.

Key words: *methodical approach, social and economic development, indicator, region, cluster.*

ОКРЕМІ МЕТОДИ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ

У статті зазначено, що існуючі економіко-математичні методи не завжди повною мірою можна застосовувати при вирішенні задач у складних системах. Із цією метою запропоновано застосовувати сучасні технології системного аналізу. Розглянуто окремі методи системного аналізу (МАІ, ММР, МВС, метод ВОСР), наведено їх порівняльну характеристику, вказано на їх особливості, можливості їх інтегрованого застосування при вирішенні задач у складних системах.

Ключові слова: прийняття рішень, альтернатива, системний аналіз, багатокритеріальний аналіз.

I. Вступ

Прийняття ефективних управлінських рішень вимагає цілісного (системного) підходу до розробки, прийняття й реалізації рішень. Використання системного підходу при ухваленні рішень викликає все більший інтерес з боку науковців, фахівців з управління та керівників підприємств. Усе частіше методи системного аналізу, а саме методи багатокритеріального аналізу рішень, використовують для вирішення багатьох задач в організаційній, технічній, фінансовій, медичній та інших сферах. Насамперед, це задачі багатокритеріального ранжування (рейтинги, класифікація), оцінки ризиків проектів, оцінки кредитоспроможності, розподілу ресурсів, багатокритеріального вибору кращої альтернативи, технічна чи медична діагностика [3; 5].

У контексті нашого дослідження особливий інтерес становлять праці зарубіжних учених-економістів: Р. Акофф, Л. Заде, П. Кіні, О. Ларичев, Х. Райфа, Т. Сааті. Також цю проблему розглядали українські дослідники: М. Згуровський, В. Кігель, А. Марюта, А. Міхальов, Н. Недашківська, Н. Панкратова, К. Сорока, О. Шарапов та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження й порівняння окремих методів системного аналізу та їх інтегроване застосування при вирішенні задач у складних системах.

III. Результати

Задачі прийняття рішень мають місце тоді, коли необхідно здійснити вибір оптимального варіанта серед заданої множини альтернатив для досягнення поставленої мети. Будь-який вибір пов'язаний з процесом обробки інформації про альтернативи, критерії, результати, систему переваг і спосіб відображення допустимих альтернатив. Розрізняють три проблемні ситуації при аналізі та моделюванні систем [2], а отже, три категорії задач прийняття рішень:

- задачі в умовах визначеності, які характеризують повною й точною інформацією (*добреструктуровані проблеми*) з адек-

ватною математичною моделлю; для їх вирішення застосовують методи математичного програмування;

- задачі в умовах ризику (*слабоструктуровані проблеми*), для вирішення яких можна побудувати модель (або ієрархію моделей) на основі системного підходу, кількісних і вербальних методів системного аналізу;
- задачі в умовах невизначеності (*проблеми, що не структуруються*), для вирішення яких неможливо побудувати кількісну модель, залучають експертів і застосовують неформальні та евристичні методи [9, с. 224].

Сферою системного аналізу є слабоструктуровані проблеми.

Багатокритеріальний аналіз (БКА, Multiple-criteria decision analysis) – це комплексний підхід до системного дослідження у вирішенні слабоструктурованих проблем, таких як ранжування, вибір, розподіл ресурсів, управління якістю тощо. БКА забезпечує раціональний, систематизований та прозорий процес прийняття рішень; дає змогу зіставляти як кількісні, так і якісні фактори впливу, об'єктивні та експертні оцінки, статистику та індивідуальні особливості на основі аналізу впливів і взаємозв'язків у складних системах [7]. Багатокритеріальним задачам і методам їх розв'язання присвячено, зокрема, монографії [1; 3]. Складність БКА полягає в тому, що порівнювані об'єкти, як правило, необхідно зіставляти за великим числом кількісних і якісних критеріїв, а стандартною є ситуація, коли жоден із об'єктів не домінує над іншими за всіма показниками одночасно.

Кожен метод БКА має свої переваги, недоліки, обмеження та сферу застосування. Сучасний БКА містить значну кількість методів, які можна розділити на дві великі групи: кількісний та вербальний аналіз рішень. Кількісні методи становлять особливий інтерес, є найбільш використовуваними й модифікованими. Розглянемо детальніше окремі з них: метод аналізу ієрархій, ме-

тод оцінки ефективності BOCR, метод зважених сум, метод матриці рішень.

Метод аналізу ієрархій (MAI, analytic hierarchy process) є одним із найвідоміших методів, його розробив у 70-80-ті рр. XX ст. американський учений Т. Сааті. MAI використовують при ранжуванні та виборі об'єктів, що характеризуються наборами кількісних та якісних критеріїв і показників [6]. Приклади застосування методу MAI при вирішенні економічних задач у різних сферах було наведено в окремих працях [8, с. 92–96, 223–229].

Метод MAI вимагає дотримання таких умов [6; 7]:

- у процедурі беруть участь досить кваліфіковані експерти, група експертів має бути консолідованою (мати спільні позиції та прагнути до узгодженості своїх оцінок);
- для множини альтернатив (порівнюваних об'єктів) можна побудувати загальну систему критеріїв;

– оцінки за “негативними” критеріями не перебувають у небезпечній близькості до обмежень.

Ієрархія в MAI є повною домінантною: ціль впливає на критерії, які порівнюють за важливістю щодо неї. Критерії впливають на альтернативи; альтернативи порівнюються за перевагою щодо кожного з критеріїв (рис. 1). Ієрархію MAI називають домінантною, оскільки вплив поширюється в ній строго зверху вниз – від цілі через критерії до альтернатив; вона не має горизонтальних (на одному рівні) та зворотних (знизу вгору) зв'язків.

Оцінювання складових ієрархії здійснює особа, що приймає рішення (ОПР) або є експертом відносно ступеня взаємодії елементів ієрархічної структури. Як правило, застосовують попарне порівняння, при якому заповнюють матриці парних порівнянь на основі тверджень за дев'ятибальною шкалою (шкалою Сааті). Формули для розрахунків на основі методу аналізу ієрархій подано в табл. 1 [9, с. 226].

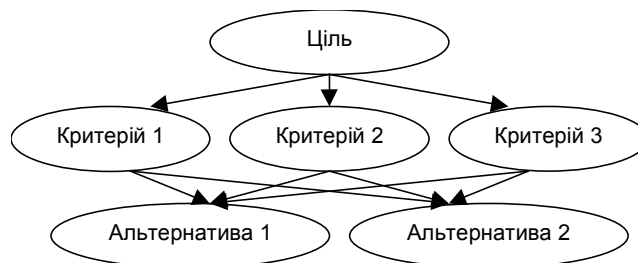


Рис. 1. Повна триврівнева домінантна ієрархія

Таблиця 1

Формули для розрахунків

Елемент	Вираз для розрахунку
Матриця попарних порівнянь (A)	$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & \dots & & a_{2n} \\ \dots & \dots & & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{pmatrix}$
Нормований власний вектор матриці A (A_i)	$A_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}} / \sqrt[n]{\sum_{i=1}^n \prod_{j=1}^n a_{ij}}$
Індекс узгодженості (I_y)	$I_y = \frac{ \lambda_{\max} - n }{(n-1)}$
Відношення узгодженості (B_y) матриці A	$B_y = \frac{I_y}{PI_y},$ де PI_y – табличне значення індексу
Найбільше власне число матриці A ($\lambda_{\max}$)	$\lambda_{\max} = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n a_{ij} * A_i$
Матриця попарних порівнянь альтернатив за встановленими критеріями (B_k)	$B_k = \begin{pmatrix} b_{11}^k & b_{12}^k & \dots & b_{1m}^k \\ b_{21}^k & \dots & & b_{2m}^k \\ \dots & \dots & & \dots \\ b_{m1}^k & b_{m2}^k & \dots & b_{mm}^k \end{pmatrix}$
Нормовані власні вектори матриць B_k (B_i^k)	$B_i^k = \sqrt[m]{\prod_{j=1}^m b_{ij}^k} / \sqrt[m]{\sum_{i=1}^m \prod_{j=1}^m b_{ij}^k}$
Глобальні пріоритети (G_n)	$G_n = \sum_{i=1}^n A_i * B_n^i$

При роботі з матрицями парних порівнянь особливу увагу необхідно приділяти узгодженості оцінок. Недоліком класичного МАІ є порівняно мала кількість критеріїв та альтернатив (не більше 7–10), при яких метод стійко працює. Однак метод МАІ зазнає й досить сильної критики серед науковців.

Метод зважених сум (МЗС, *weighted sum method*) простий для розрахунків, дає можливість працювати з великою кількістю критеріїв і порівнюваних об'єктів [2; 5]. Структура проблеми в МЗС має одну ціль і систему критеріїв, на нижньому рівні структури знаходяться порівнювані альтернативи з їхніми первинними оцінками (рис. 2). Метод нестійкий та підлягає маніпулюванню. Основна

проблема – узгоджене визначення ваги критеріїв. Тут глобальна оцінка альтернативи (функція корисності) має вигляд:

$$U = \sum_{i=1}^N w_i x_i,$$

де w_i – вага i -го критерію; x_i – оцінка альтернативи по i -му критерію. Причому це скалярний добуток вектора ваги (локальних пріоритетів) критеріїв на вектор оцінок альтернатив. Вагу критеріїв можна визначати за статистикою або експертами. Спільна вага критеріїв у МЗС має бути нормованою на одиницю. Якщо вага вимірюється в цілих числах, то це бальний метод.

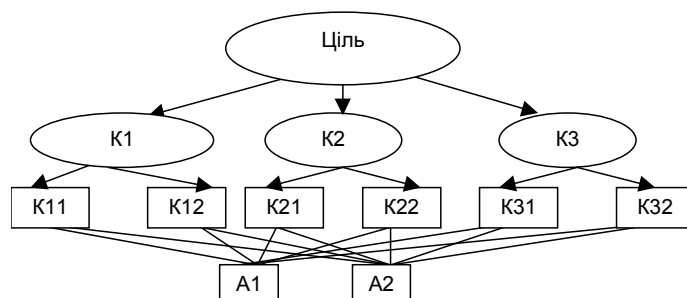


Рис. 2. Чотирирівнева ієрархія в методі зважених сум

Метод BOCR Т. Сааті [7] доцільно застосовувати для оцінювання ефективності проектів, причому ефективність розуміють як деяку функцію від витрат і результатів, що дає змогу порівнювати проекти [5]. Характерним є те, що при оцінюванні ефективності враховують не тільки явні, а й додаткові можливості та ризики. Сприятливі аспекти рішення, очікувані з високою ймовірністю, є вигодами (*Benefits*), а несприятливі – витратами (*Costs*). Сумнівні аспекти рішення також можуть бути позитивними (можливості (*Opportunities*)) і негативними (ризиками (*Risks*)). Метод BOCR полягає в побудові для кожної складової (критерію верхнього рівня) ієрархії або мережі (рис. 3). Критерії верхнього рівня – Вигоди, Можливості, Ви-

трати та Ризики; їх оцінюють експертно та/або за методиками, прийнятими в предметній галузі. На нижньому рівні знаходяться порівнювані альтернативи. Відповідно, для кожної з чотирьох ієрархій за її системою критеріїв визначають глобальні пріоритети методом аналізу ієрархій або методом аналізу мереж [7]. Використання методології BOCR дає можливість виділити та систематизувати досить велику кількість факторів, наявних у досліджуваній проблемі. BOCR має спільні риси з відомим у менеджменті та маркетингу SWOT-аналізом. Але SWOT-аналіз не має чіткого регламенту оцінки факторів і більше підходить для формування набору альтернативних стратегій, ефективність яких доцільно оцінити на базі BOCR.

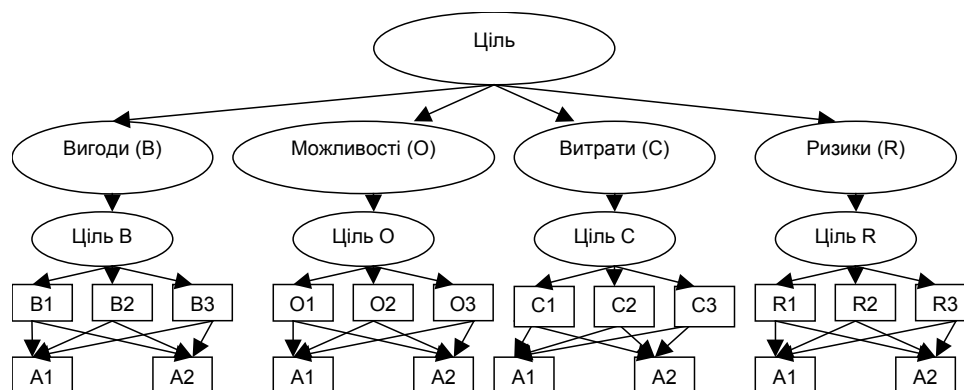


Рис. 3. Ієрархічна модель BOCR

Метод матриці рішень (ММР [4; 5]), на відміну від “статичних” МАІ та МЗС, дає змогу врахувати “варіанти зовнішніх умов”, що належать до прогнозованого майбутнього (рис. 4).

У ММР основою аналізу є матриця рішень (матриця корисностей (U)) або матриця системних оцінок, яка складає кожній парі “альтернатива – варіант зовнішніх умов” деяке числове значення – “корисність” u_{ij} ,

де i відповідає номеру альтернативи A_i (варіант вибору, рішення), $i \in \{1, \dots, m\}$; j відповідає варіанту “зовнішніх умов” V_j , $j \in \{1, \dots, n\}$.

Методика заповнення цієї матриці повинна відображати певну предметну галузь. Наприклад, розмір очікуваного прибутку при вибраному рішенні та варіанті зовнішніх умов. Згідно з особливостями досліджуваної проблеми, матрицю U можна доповнювати рядком імовірностей настання варіантів зовнішніх умов – P_j .

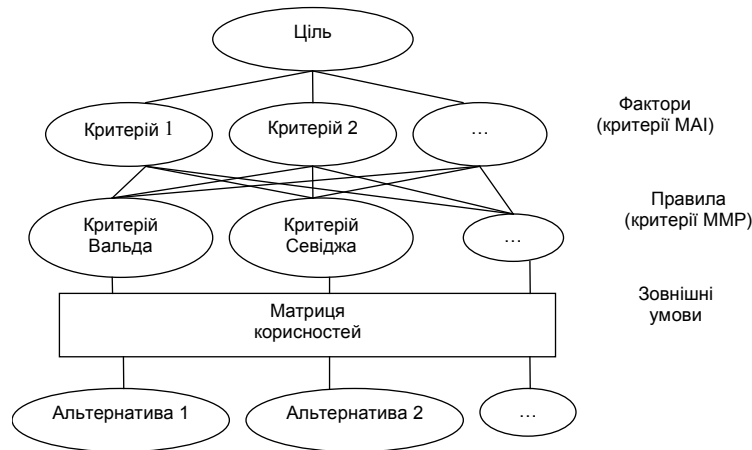


Рис. 4. Ієрархія у ММР

Для прийняття рішення за ММР необхідно: 1) сформулювати альтернативи та варіанти зовнішніх умов (це завдання експертів і ОПР); 2) розрахувати або заповнити на базі експертних оцінок матрицю корисностей та ймовірності зовнішніх умов; 3) вибрати критерій та за ним знайти кращу альтернативу.

У цьому методі критеріями називають *правила* вибору кращої альтернативи. Тобто термін “критерій” тут суттєво відрізняється від терміна “критерій” у МАІ чи МЗС, це певна формула або так зване “правило”. У методі матриці рішень передбачено низку правил: Вальда (мінімаксне), Севіджа (найменшого збитку), Гурвіца, Лапласа, Байєса – Лапласа, Ходжа – Леманна, Гермейєра та ін. [5]. Проблема вибору кращого правила

для конкретної задачі є окремою проблемою. Можна вирішити завдання за всіма критеріями та вибрати альтернативу, кращу за більшою кількістю значущих критеріїв.

Загальну характеристику розглянутих методів багатокритеріального порівняльного аналізу наведено в табл. 2.

Характерними особливостями задач при аналізі складних систем є багатокритеріальність (багатофакторність), різномірність критеріїв (кількісні та якісні), невизначеність, людський фактор [9]. Для вирішення складних системних задач розглянуті методи потребують одночасного використання, практична реалізація цієї можливості планується в наступних дослідженнях.

Таблиця 2

Загальна характеристика окремих методів системного аналізу

Назва методу	Задачі	Структура проблеми	Дослідники
Метод аналізу ієрархій	Порівняльний аналіз, вибір кращої альтернативи, розподіл ресурсів	Ієрархічна	О. Ларичев, Н. Недашківська, В. Ногін, Н. Панкратова, Т. Сааті та ін.
Метод матриці рішень	Вибір в умовах невизначеності	Ціль, альтернативи, варіанти зовнішніх умов	О. Міхальов, Е. Мушик, П. Мюллер та ін.
Метод зважених сум	Складання рейтингів і класифікацій	Складна чотириохвіннева ієрархія критеріїв	А. Воронін, С. Міконі, В. Подиновський та інші
Метод BOCR	Оцінка ефективності проектів	Чотири ієрархії аспектів проблеми та ієрархія головних факторів	Т. Сааті, Н. Панкратова та ін.

IV. Висновки

Проведені дослідження показали, що методи системного аналізу дають можливість врахувати кількісні та якісні фактори впливу, об'єктивні та суб'єктивні оцінки, об'єднувати

детерміновані й статистичні моделі, евристичний аналіз тощо. Особливо важливою є можливість об'єднувати та інтегрувати результати, отримані з використанням інших підходів, адже системний аналіз не відтор-

гає методи інших наук, маючи й власний потужний інструментарій. Застосування системного підходу при вирішенні економічних задач дає змогу ефективно обробляти великі обсяги інформації та бази знань для подальшої розробки методів, алгоритмів і моделей з метою їх використання в сучасних інформаційних системах, мережах, комп'ютерному моделюванні розробки та в системах підтримки прийняття рішень [10].

Список використаної літератури

1. Кини Р. Принятие решений при многих критериях: замещения и предпочтения / Р. Кини, Х. Райфа. – Москва : Радио и связь, 1981. – 560 с.
2. Ларичев О. И. Теория и методы принятия решений: учебник / О. И. Ларичев. – Москва : Логос, 2000. – 296 с.
3. Марюта А. Н. Эффективность многокритериальных задач экономики : монография / А. Н. Марюта, И. В. Новицкий. – Днепропетровск : Наука и образование, 2005. – 277 с.
4. Марюта А. Н. Эвристический системный анализ экономики : монография / А. Н. Марюта, С. А. Смирнов – Днепропетровск : Наука и образование, 2004. – 294 с.
5. Михалёв А. И. Интеграция методов многокритериального анализа и их применение в системе поддержки принятия решений / А. И. Михалёв, В. И. Кузнецов // Системні технології : регіональний міжвузівський збірник наукових праць. – Вип. 4 (75). – Дніпропетровськ, 2011. – С. 140 – 152.
6. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. – Москва : Радио и связь, 1993. – 316 с.
7. Саати Т. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: аналитические сети / Т. Саати; пер. с англ. – Москва : ЛКИ, 2008. – 360 с.
8. Ткачова О. К. Метод Саати при прийнятті управлінських рішень // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2015. – № 4. – С. 92–96.
9. Ткачова О. К. Застосування системного аналізу в задачах державного управління // Ефективність державного управління: зб. наук. пр. ЛРІДУ. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2014. – Вип. 38. – С. 223–229.
10. Ткачова О. К. Теоретичні аспекти розробки систем підтримки прийняття рішень / О. К. Ткачова, В. Б. Говоруха // Вісник АМСУ. Серія: Технічні науки – Дніпропетровськ, 2010. – № 2 (44). – С. 130–137.

Стаття надійшла до редакції 11.08.2016.

Ткачова О. К. Отдельные методы системного анализа при принятии решений

В статье обозначено, что существующие экономико-математические методы не всегда в полной мере можно применить при решении задач в сложных системах. С этой целью предлагается применять современные технологии системного анализа. Рассмотрены отдельные методы системного анализа (МАИ, ММР, МВС, метод БОСР), приведена их сравнительная характеристика, указаны их особенности, возможности их интегрированного применения при решении задач в сложных системах.

Ключевые слова: принятие решений, альтернатива, системный анализ, многокритериальный анализ.

Tkachova O. Some Methods of Systems Analysis for Making Decision

Existing economic and mathematical models can not be fully used for decision-making in complex systems. For these purposes, is proposed to apply modern technology systems analysis, which in turn will automate the process of justifying the necessary management decisions in the different spheres. Using of system method for making decision causes wide interest from the side of scientists, management specialists and leaders of enterprises. All more often the methods of systems analysis, namely methods of multiple-criteria analysis of decisions, are used for the decision of many tasks in, technical, financial, medical and other spheres. First of all, it is the task of multi-criteria ranking (rating, classification), estimation of risks of projects, estimation of solvency, allocation of resources, multicriterion choice of the best alternative, technical or medical diagnostics. Some Some methods of systems analysis (MAH, MWS, MMD, method of BOCR) are considered, their comparative description is presented, their features, possibilities of their integrated application for decision making in complex systems. This paper presents the main stages, the formula for the calculation, the disadvantages and advantages of some methods of systems analysis.

Key words: decision making, alternative, systems analysis, multiple-criteria decision analysis.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті вирішено важливе науково-практичне завдання щодо узагальнення та розвитку теоретико-методологічних положень життєздатності суб'єкта господарювання. Визначено взаємозв'язок між економічними теоріями та теорією життєздатності суб'єкта господарювання. З'ясовано принципи життєздатності суб'єкта господарювання. Розроблено схему та модель життєздатності суб'єкта господарювання.

Ключові слова: суб'єкт господарювання, життєздатність, існування, розвиток, стійкість, надійність, живучість, вмотивованість.

І. Вступ

Остаточні статистичні дані свідчать, що в І кв. 2015 р. розрахункове значення темпу спаду співпадаючого індексу розвитку економіки України (ВВП) становило -16,2% щодо відповідного періоду попереднього року (фактично ВВП знизився на -17,6%). На динаміку співпадаючого індексу негативно вплинули: спад експорту на -35,9%, спад роздрібного товарообороту на -23,9%, спад промислового виробництва на -21,4% і спад сільськогосподарського виробництва на -4,7% щодо відповідного періоду попереднього року.

Найбільш критичним індикатором є зниження обсягів експорту, що поступово збільшує питому вагу серед інших складових співпадаючого інтегрального індексу. Минулого року вплив експорту на динаміку ВВП був менш вираженим, тому цей фактор не був присутній серед складових співпадаючого інтегрального індексу. Темпи падіння експортних надходжень упродовж 2014 р. – І кв. 2015 р. сумарно сягнули 110,6%. Останнє кардинально змінило ситуацію, і роль фактора експорту набула виразного прояву, зайнявши п'яте місце за рівнем впливовості серед складових співпадаючого інтегрального індексу.

Поряд з тим, що темпи зниження промисловості та роздрібного товарообороту є подібними й дещо перевищують 75%, вплив згортання обсягів промислового виробництва має найбільшу питому вагу серед складових співпадаючого інтегрального індексу (56%), що й надалі формуватиме загальний негативний тренд економічної динаміки економіки України в короткостроковій перспективі.

Наслідки кризи ринкового середовища вплинули на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання. В 2015 р. 40,3% українських підприємств (не враховуючи малі підприємства) працювали збитково [1]. Питома вага їх власного капіталу в структурі пасивів становила 54,48%. Крім того, вони формували 100,0% оборотних активів через поточні зобов'язання, що свідчило про їх низьку ліквідність, неплатоспроможність і значну фінансову залежність від зовнішніх кредиторів та інвесторів. Оскільки наслідки кризи ринкового середовища істотно вплинули на фінансово-господарську діяльність вітчизняних підприємств, тому має велике значення та є надзвичайно актуальним питання узагальнення та розвитку теоретико-методологічних положень життєздатності суб'єкта господарювання в сучасних умовах.

Аналіз наукових досліджень [2–20] виявив, що існуючі підходи до забезпечення життєздатності суб'єктів господарювання орієнтовані на стабільні економічні умови. Однак економічні процеси сьогодення характеризують нестабільністю, стагнацією.

Відтак, на сьогодні існує потреба в роботі інших і вдосконаленні наявних теоретико-методологічних положень життєздатності суб'єкта господарювання.

II. Постановка завдання

Метою статті є узагальнення теоретико-методологічних положень життєздатності суб'єкта господарювання.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

- визначити поняття “життєздатність суб'єкта господарювання”;

- виявити складові життєздатності суб'єкта господарювання;
- обґрунтувати принципи формування життєздатності суб'єкта господарювання;
- обґрунтувати модель життєздатності суб'єкта господарювання.

III. Результати

Поняття “життєздатність системи” здавна використовують у наукових дисциплінах, які досліджують складні системи (системний аналіз, теорія систем, синергетика тощо). Сьогодні поняття “життєздатність” є міждисциплінарним і зустрічається в багатьох галузях науки.

Згідно з визначенням Р. Б. Клейнера, систему вважають економічною, якщо вона бере участь як у процесах виробництва та споживання, так і в актах розподілу та обміну економічними благами [6, с. 7].

На думку Ю. О. Колісник, життєздатність – це можливість руху економічної системи між станами з метою досягнення цілей функціонування системи, який супроводжується обміном матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних потоків (внутрішнім і зовнішнім середовищем), взаємодією системи із суб'єктами економічної діяльності, її відтворенням. Рівень життєздатності економічної системи характеризується ефективністю вибору стратегій функціонування системи [7, с. 104].

Початок дослідження життєздатності економічних систем пов'язують із працею У. Р. Ешбі [2], який сформулював поняття життєздатності як “закон необхідної різноманітності”. Різноманітність – кількість розрізняваних станів, у яких може перебувати система. Згідно з поглядами У. Р. Ешбі, життєздатність – це здатність керуючої системи долати зростання ентропії керованої системи. Науковець розглядав ентропію як характеристику різноманітності системи, оскільки вона визначається ймовірностями реалізації станів і досягає свого максимуму на рівномірному розподілі (коли будь-який стан може реалізуватися з рівною ймовірністю), а мінімуму – коли якийсь один стан реалізу-

ється з ймовірністю, яка дорівнює 1. Тоді управління полягає в такому перетворенні множини станів керованої системи, в результаті якого ймовірність небажаних станів зменшується, а ймовірність бажаних станів збільшується, що й забезпечує зниження ентропії. Досягти цього, на думку У. Р. Ешбі, можна тільки через збільшення різноманітності керуючої системи (“тільки різноманітність може подолати різноманітність”).

Наслідком “Закону необхідної різноманітності” є висновок, що управління може бути забезпечене тільки в тому випадку, якщо різноманітність керуючої системи принаймні не є меншою, ніж різноманітність керованої системи. Таким чином, процес управління системою повинен бути спрямований на те, аби необхідна різноманітність забезпечувала стабільність функціонування системи й зберігала її життєздатність.

Отже, для підтримки життєздатності суб'єкта господарювання повинен бути забезпечений як зовнішній, так і внутрішній гомеостазис, тобто підтримка критичних параметрів суб'єкта господарювання в заданих межах. Зовнішній гомеостазис передбачає, що при будь-якій зміні зовнішніх умов функціонування суб'єкт господарювання переходить у такий стан, який найкращим чином відповідає умовам, що склалися, та зберігає стабільність системи відносно навколишнього середовища. Внутрішній гомеостазис передбачає, що на кожну непередбачену зміну внутрішнього стану виробляється управляючий вплив, який ліквідує наслідки цієї зміни й зберігає внутрішню стабільність суб'єкта господарювання.

З урахуванням вищевикладеного, а також на підставі праць А. В. Бакурової, В. В. Воронцова, Т. М. Книшенко, О. В. Марковського, Л. Н. Сергєєвої та ін. [12; 13] було визначено такі складові життєздатності суб'єкта господарювання: стійкість, надійність, живучість і вмотивованість (рис. 1).

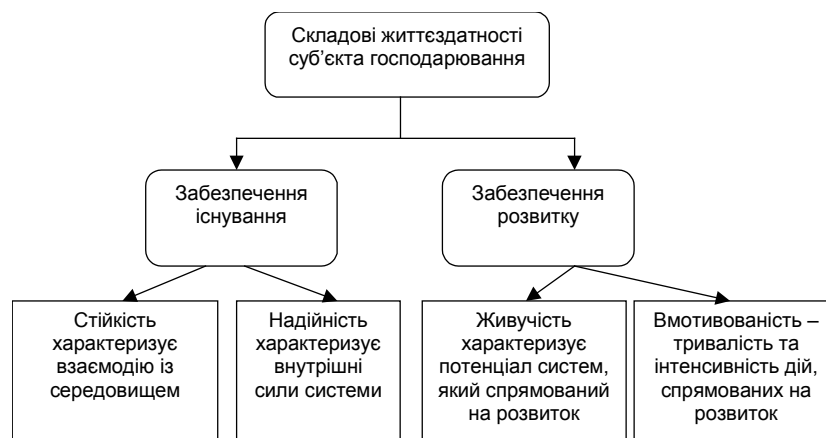


Рис. 1. Складові життєздатності суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено автором на основі [12; 13].

Властивість стійкості суб'єкта господарювання виявляється в результаті його взаємодії із зовнішнім середовищем і відповідає вмінню зберігати свої функції та структуру при зовнішніх впливах, здатності повертатися до попереднього стану.

Надійність (структурна стійкість) характеризує здатність суб'єкта господарювання досягати мети завдяки її потенціалу (ресурсам). Надійність суб'єкта господарювання визначають надійністю елементів і структурних зв'язків, що існують у ньому.

Для забезпечення розвитку суб'єкта господарювання потрібен певний час. Живучість суб'єкта господарювання (функціонально-цільова стійкість) характеризує час існування та можливість зберігати траєкторію руху в напрямі досягнення мети при зовнішніх збуреннях, здатність са-

мовідновлюватися. На думку дослідників [12; 13], найбільший вплив на живучість має мета функціонування суб'єкта господарювання. Досить очевидно, що мета сприяє живучості системи лише тоді, коли вона досяжна. Мета, що не враховує потенціал суб'єкта господарювання, може призвести до катастрофічних наслідків. Таким чином, живучість суб'єкта господарювання визначають його здатністю зберігати та відновлювати свій потенціал у динамічному середовищі.

З урахуванням вищевикладеного, а також на підставі праць В. А. Забродського, В. Б. Занга, М. О. Кизима, Р. Річарда [3; 14; 15] визначено взаємозв'язок між теорією життєздатності суб'єкта господарювання та іншими економічними теоріями: еволюції, синергетики (самоорганізації), конкурентної боротьби, життєвого циклу (рис. 2).

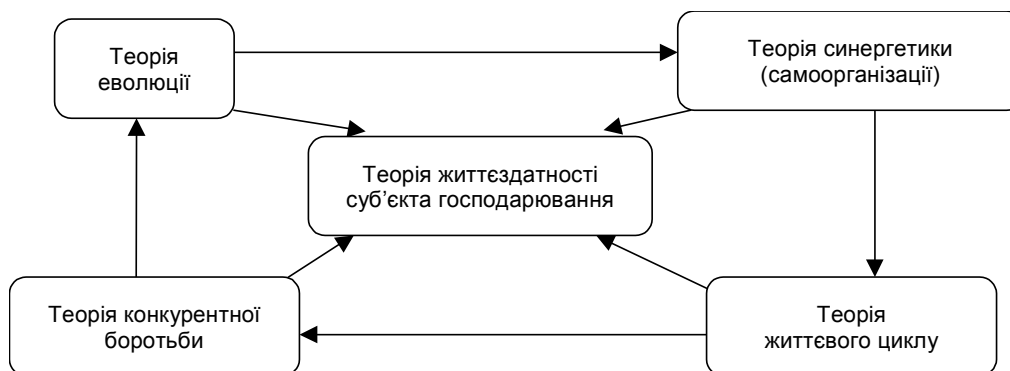


Рис. 2. Взаємозв'язок економічних теорій та теорії життєздатності суб'єктів господарювання

У свою чергу, потрібно зазначити, що суб'єкту господарювання як виробничо-економічній системі з позиції синергетики притаманні такі властивості, як відкритість і нерівновісність.

Разом з тим, згідно з теорією самоорганізації, процес життєздатності суб'єкта господарювання здійснюється тільки через нестійкість його стану. При цьому самому процесу життєздатності суб'єкта господарювання притаманні такі основні принципи: незворотність, випадковість, невизначеність, нелінійність.

Виходячи з вищевикладеного, процес формування життєздатності суб'єкта господарювання як відкритої та невідновленої системи можна представити так (рис. 3). Таким чином, модель формування життєздатності суб'єкта господарювання (M_{cp}) як відкритої та невідновленої системи можна записати у вигляді такого кортежу:

$$M_{cp} = \langle C, p, R, A, SR, \Delta T \rangle, \quad (1)$$

де C – властивості життєздатності суб'єкта господарювання;

p – принципи життєздатності суб'єкта господарювання (незворотність, випадковість, невизначеність, нелінійність);

R – зв'язки між властивостями життєздатності суб'єкта господарювання;

A – зв'язки між принципами життєздатності суб'єкта господарювання;

SR – зовнішнє середовище, в якому функціонує суб'єкт господарювання;

ΔT – інтервал часу, протягом якого суб'єкт господарювання зберігає свою цілісність.

Практика господарювання свідчить, що основними властивостями життєздатності суб'єкта господарювання є його ліквідність, фінансова незалежність, ділова активність і рентабельність.

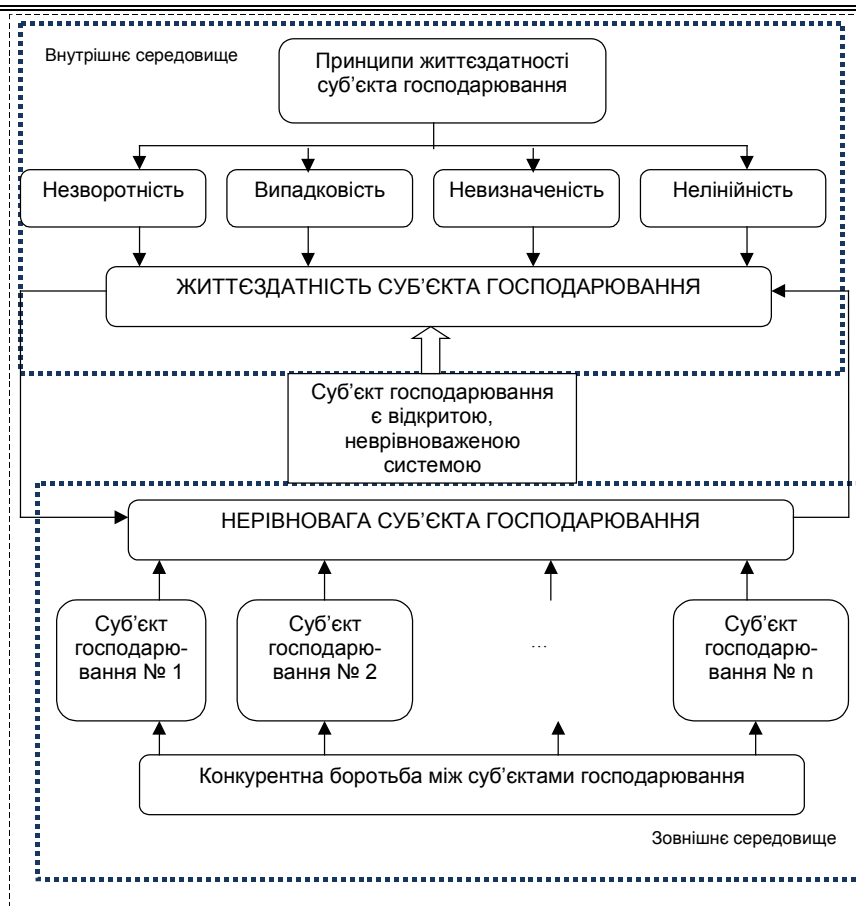


Рис. 3. Процес формування життєздатності суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено автором на основі [12; 13].

IV. Висновки

Отже, було вирішено важливе науково-практичне завдання щодо узагальнення та розвитку теоретико-методологічних положень життєздатності суб'єкта господарювання. Основні висновки та рекомендації полягають у такому:

1. Життєздатність суб'єкта господарювання – це можливість руху між станами з метою досягнення цілей функціонування системи, який супроводжується обміном матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних потоків (внутрішнім і зовнішнім середовищем), взаємодією системи із суб'єктами економічної діяльності, її відтворенням.
2. Визначено взаємозв'язок між теорією життєздатності суб'єкта господарювання та іншими економічними теоріями: еволюції, синергетики (самоорганізації), конкурентної боротьби, життєвого циклу.
3. З'ясовано принципи життєздатності суб'єкта господарювання: незворотність, випадковість, невизначеність, нелінійність.
4. Доведено, що модель життєздатності суб'єкта господарювання є кортежем між властивостями, принципами, зв'язками між властивостями та принципами життєздатності суб'єкта господарювання; зовнішнім середовищем, у якому функціо-

нує суб'єкт господарювання, та інтервалом часу, протягом якого суб'єкт господарювання зберігає свою цілісність.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України: офіційний інтернет-ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Ешбі У. Р. Введение в кибернетику / У. Р. Ешбі. – Москва : Наука, 1975. – 427 с.
3. Забродский В. А. Оценка финансовой устойчивости производственно-экономических систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Харьков : Бизнес Информ, 2000. – 82 с.
4. Заграй Г. В. Концепція моделювання управління життєздатністю комерційного банку в умовах постіндустріальної економіки [Електронний ресурс] / Г. В. Заграй. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_периодика/vestnik/Актуальні_проблеми_управління/2012/45/.
5. Кашуба Я. М. Гармонія структури в забезпеченні життєздатності підприємництва [Електронний ресурс] / Я. М. Кашуба // Бизнес-информ. – 2013. – № 9. – С. 106–110. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2013/9_0/106_110.pdf.

6. Клейнер Г. Б. Ресурсная теория системной организации экономики / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2011. – Т. 9. – № 3. – С. 3–28.
7. Колісник Ю. О. Архітектурні рівні управління життєздатністю економічних систем / Ю. О. Колісник // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 2. – С. 104–108.
8. Куликов Л. В. Психогигиена личности: Основные понятия и проблемы / Л. В. Куликов. – Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУ, 2004. – 464 с.
9. Лактионова А. И. Влияние личностных и средовых характеристик на жизнеспособность и социальную адаптацию старшеклассников / А. И. Лактионова, А. В. Махнач // Другое детство : Вторая Всероссийская науч.-практ. конф. по психологии развития; 25–27 ноября. – Москва, 2009. – С. 216–218.
10. Леонтьев Д. А. Тест жизнестойкости / Д. А. Леонтьев, Е. И. Рассказова. – Москва : Смысл, 2006. – 63 с.
11. Маннапова К. Р. Життєздатність в системі поняття життєздатності [Електронний ресурс] / К. Р. Маннапова. – 2012. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/?gws_rd=ssl#q=Маннапова+К.Р.+Життєздатність+в+системі+поняття+життєздатності.
12. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем: монографія / [Л. Н. Сергєєва, А. В. Бакурова, В. В. Воронцов та ін.]; за заг. ред. д. е. н., проф. Л. Н. Сергєєвої. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 200 с.
13. Моделювання управління життєздатністю комерційного банку : монографія / [Л. Н. Сергєєва, Т. М. Книшенко, О. В. Марковський та ін.]; за заг. ред. д. е. н., проф. Л. Н. Сергєєвої. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 360 с.
14. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах криз : монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Харків : ІНЖЕК, 2003. – 323 с.
15. Ричард Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Ричард, Р. Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер. – Москва : Финстатинформ, 2000. – 474 с.
16. Florian V. Does hardiness contribute to mental health during a stressful real-life situation? The roles of appraisal and coping / V. Florian, M. Mikulincer, O. Taubman // Journal of Personality and Social Psychology. – 1995. – № 4. – P. 687–695.
17. Maddi S. Hardiness and Mental Health / S. Maddi, D. Khoshaba // Journal of Personality Assessment. – 1994. – Vol. 63. – № 2. – P. 265–274.
18. Orekhova K. Instrymetary for providing financial security of enterprice : monograph / K. Orekhova. – Germany : LAP, 2015. – 80 p.
19. Rush M. C. Psychological resiliency in the public sector: “Hardiness” and pressure for change / M. C. Rush, W. A. Schoael, S. M. Barnard // Journal of Vocational Behavior. – 1995. – Feb 46 (1). – P. 17–39.
20. Solcova I. Daily stress coping strategies: An effect of Hardiness / I. Solcova, P. Tomek // Studia Psychologica. – 1994. – Vol. 36. – № 5. – P. 390–392.

Стаття надійшла до редакції 04.08.2016.

Андрющенко И. Е. Теоретико-методологические основы жизнеспособности субъекта хозяйствования

В статье решено важное научно-практическое задание по обобщению и развитию теоретико-методологических положений жизнеспособности субъекта хозяйствования. Определена взаимосвязь между экономическими теориями и теорией жизнеспособности субъекта хозяйствования. Выявлены принципы жизнеспособности субъекта хозяйствования. Разработана схема и модель жизнеспособности субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: субъект хозяйствования, жизнеспособность, существование, развитие, устойчивость, надежность, живучесть, мотивированность.

Andryushchenko I. Theoretical and Methodological Basis Business Entity Viability

In the article the important scientific and practical tasks on synthesis and development of theoretical and methodological provisions of of a business entity viability. The relationship between economic theories and the business entity viability theory has been identified. The business entity viability principles have been determined. The business entity viability model has been developed.

Since the crisis market environment significantly affected the financial and economic activities of domestic enterprises, so is very important and extremely topical issue of generalization and development of theoretical and methodological provisions viability of the entity in the current economic conditions. Analysis of the research authors found that existing approaches to sustainability entities focused on stable economic conditions. However, the present economic processes are characterized by instability, stagnation.

Thus, to maintain the viability of the entity must be provided with both external and internal homeostasis, that support the critical parameters of the entity within the prescribed limits. External homeostasis suggests that, at any change in the external operating conditions, the entity goes into a state that best suits the circumstances, and maintains stability of the system relative to the environment. The internal homeostasis suggests that for every unexpected change of internal state made managing the impact that eliminates the effects of this change and keeps the internal stability of the entity.

Proved the viability of the model entity is a motorcade between the properties, principles, relations between the properties and principles of sustainability entity; the environment in which the operating entity, and an interval of time during which an entity retains its integrity.

Key words: *business entity, viability, existence, development, stability, reliability, persistence, motivation.*

УДК 336.01+368

Т. Д. Косова

доктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет

О. В. Слободянюк

кандидат економічних наук, доцент
Одеський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ФІНАНСОВА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: SWOT-АНАЛІЗ

У статті узагальнено зарубіжний досвід організації страхової діяльності. Викладено методiku SWOT-аналізу, побудовано SWOT-матриці для класичних і кооперативних страхових організацій, надано їх економічну інтерпретацію. Розкрито потенціал різноманітних форм організації страхової діяльності. Надано дефініцію фінансової інституціоналізації форм організації страхової діяльності. Визначено стратегії адаптації до зовнішнього середовища й формування внутрішнього середовища для класичних і кооперативних страхових організацій.

Ключові слова: страхова діяльність, фінансова інституціоналізація, форма, організація, SWOT-аналіз.

I. Вступ

Розвиток кооперативної ідеї на страховому ринку є цілком виправданим з економічного, соціального та організаційного поглядів. Серед організаційних форм (акціонерних, повних, командитних товариств або товариств із додатковою відповідальністю) страхової діяльності особливе місце посідає кооперативна форма взаємодії між суб'єктами та об'єктами страхового процесу [3, с. 53]. В умовах жорсткої конкуренції на страховому ринку одним із найважливіших чинників успішної організації страхового бізнесу є вибір організаційно-правової форми страхової організації. Одним із інструментів дослідження конкурентоспроможності страхових компаній є SWOT-аналіз [4, с. 125]: Strengths (Сили), Weaknesses (Слабкості), Opportunities (Можливості), Threats (Загрози). Теорія та практика має досвід його застосування не лише відносно страхового ринку, а й щодо інших фінансових ринків. Зокрема, П. А. Баласанов, використавши технологію SWOT-аналізу для оцінки макро- й мікросередовища фінансових посередників на фондовому ринку України, сформував цілісну картину його мікро- та макросередовища [1, с. 23]. Це дає змогу формувати спільну платформу для ефективного аналізу фінансових компаній, що допомагає своєчасно виявляти загрози з метою запобігання кризи, а знання про фінансовий стан дає можливість ефективно використовувати їх ресурси. Втім, відсутні праці, де досліджують форми організації страхової діяльності із застосуванням SWOT-аналізу.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення потенціалу різноманітних форм організації страхової діяльності на основі SWOT-аналізу. Для цього необхідно вирішити такі завдання: викласти методiku аналізу, побудувати SWOT-матриці для класичних і кооперативних страхових організацій та дати їм економічну інтерпретацію.

III. Результати

Дослідження зарубіжного досвіду дає змогу зробити висновок про значний розвиток кооперативної форми страхової діяльності. У США й Канаді (40% світового ринку страхування) товариства взаємного страхування покривають 57,6% ринку страхування життя й 27% ринку загального страхування. Серед країн Західної Європи (33,9% світового ринку страхування) найбільший сегмент ринку взаємного страхування припадає на Австрію, Фінляндію, Німеччину, Нідерланди, Великобританію, Швецію. В Японії (більше 25% світового ринку страхування) товариства взаємного страхування становлять 89,4% ринку страхування життя й 5,1% ринку загальних видів страхування [2, с. 97]. Вагома роль кооперативних страхових організацій на світовому ринку страхування пов'язана із солідарною відповідальністю учасників страхового процесу, прозорістю руху грошових потоків і спільністю фінансово-економічних інтересів усіх суб'єктів страхування. Втім, на страховому ринку України кооперативні страхові організації відсутні, незважаючи на законодавчо пе-

редбачену можливість їх функціонування. Згідно із ст. 14 Закону України “Про страхування”, прийнятого в 1996 р., фізичні та юридичні особи з метою страхового захисту своїх майнових інтересів можуть створювати товариства взаємного страхування в порядку й на умовах, визначених законодавством України [6]. Для з’ясування причин незатребуваності кооперативної форми страхової діяльності доцільно провести її SWOT-аналіз.

SWOT-матриця дає можливість зробити висновки про потенціал форм організації страхової діяльності та обґрунтувати рекомендації щодо стратегій забезпечення їх розвитку через поєднання різних комбінацій сильних і слабких сторін, можливостей та загроз. SWOT-аналіз форм організації страхової діяльності здійснюють у такій послідовності. Спочатку виявляють сильні (зіставляють з ринковими можливостями) і слабкі (розробляють напрями їх подолання) сторони форми організації, а також визначають потенційні загрози (розроблення заходів щодо їх знешкодження) та можливості (виявлення конкурентних переваг і формування стратегічних пріоритетів). Наслідком проведеного SWOT-аналізу є матриця взаємозв’язків сильних і слабких сторін, можливостей та загроз форми організації страхової діяльності.

Сильними сторонами компанії, яка належить до тієї чи іншої форми організації страхової діяльності, можна вважати ті напрями, в яких вона досягла успіху, або якісь її унікальні особливості, що можуть надати додаткові можливості. Зокрема, сильною стороною може бути досвід у роботі, наявність висококваліфікованого персоналу, висока якість послуг і сервіс обслуговування, добре зарекомендований бренд (назва) компанії, відомий лідер ринку, переваги у сфері витрат, перевірений часом менеджмент.

Слабкі сторони – це відсутність важливих елементів у функціонуванні компанії або те, що дає переваги конкурентам. Наприклад, недосконалість страхових продуктів, погана ринкова репутація, низький рівень сервісу, брак фінансування, вразливість щодо конкурентного сервісу, відсутність чітких стра-

тегічних орієнтирів, слабке знання ринкової ситуації.

Можливості – це сприятливі обставини, які страхова компанія може використати для отримання певних переваг. Наприклад, погіршення ринкових позицій основних конкурентів, різке зростання попиту, підвищення рівня доходів населення, вихід на нові ринки, створення нових страхових продуктів тощо.

Загрози – це події, настання яких може спричинити негативний вплив на діяльність страхової компанії, а саме: вихід на ринок нових конкурентів, зміна податкового законодавства, несприятлива політика держави, настання економічних криз, несприятливі демографічні зміни.

Специфіка діяльності товариств взаємного страхування полягає в тому, що вони одночасно є як страховиками, так і страхувальниками. Завдання товариств взаємного страхування полягає в наданні членам-пайовикам об’єднання найбільш якісних послуг зі страхування за прийнятною ціною. Перевищення доходів над витратами товариства спрямовується, насамперед, на поповнення резервного фонду. Надлишки, накопичені за звітний період діяльності товариства (як правило, протягом року), за рішенням загальних зборів можуть використовуватися для поповнення страхових резервів та відшкодування збитків. Розподіл суми чистого доходу серед членів товариства взаємного страхування здійснюють пропорційно до їх вкладів у той чи інший фонд (тобто здійснюють кооперативні виплати). Солідарна відповідальність членів товариства обмежується межами їхньої страхової суми. У країнах Європейського Союзу поряд із товариствами взаємного страхування паралельно функціонують і страхові кооперативи (*insurance cooperatives*), які є подібними за своєю економічною сутністю і являють собою об’єднання осіб, організованих для забезпечення покриття застрахованих ризиків, що формують фонд виплат через пайові внески й діють на неприбутковій основі.

SWOT-матриці для класичної та кооперативної форм страхової діяльності наведено в табл. 1–2.

Таблиця 1

SWOT-матриця для класичної форми страхової діяльності

Внутрішнє середовище		Зовнішнє середовище	
Сильні сторони	Слабкі сторони	Можливості	Загрози
– високий рівень стандартизації страхових послуг; – обслуговування клієнтів на масовій та персоналізованій основі; – надання як основних, так і додаткових страхових послуг за договорами; – можливості щодо капіталізації діяльності на фінансовому ринку	– основною метою діяльності страховика є отримання прибутку від страхової діяльності; – вибірковий підхід до страхування потенційних ризиків; – непрозорість руху грошових потоків страховика для страхувальника	– розгалужена мережа страхових організацій; – надання страхових послуг страхувальникам залежно від рівня їх платоспроможності; – використання схем пере-страхування ризиків; – розширення страхового поля страховика залежно від фінансово-економічного, організаційного забезпечення страхової компанії	– монополізація окремих сегментів страхового ринку; – недосконалість страхового законодавства у сфері захисту прав страхувальників; – порушення умов страхових договорів щодо нарахування й виплати страхового відшкодування; – використання схем страхового шахрайства

Таблиця 2

SWOT-матриця для кооперативної форми страхової діяльності

Внутрішнє середовище		Зовнішнє середовище	
Сильні сторони	Слабкі сторони	Можливості	Загрози
– діяльність не пов'язана з отриманням прибутку від страхової діяльності; – більша ефективність, оскільки товариством управляють не інвестори, що прагнуть до максимізації прибутку, а безпосередньо самі страховальники; – нижча плата за користування страховими послугами внаслідок відсутності адміністративних витрат, витрат на рекламу та знаходження нових клієнтів; – отримання страхових послуг на рівні собівартості; – встановлення найбільш прийнятних умов і форм здійснення страхування; – оперативність реалізації страхових послуг і надання страхового захисту; – можливість вибору оптимального варіанта страхування	– єдиним джерелом отримання прибутку для розширення страхового фонду є інвестиційна діяльність; – недостатній рівень сформованості страхових резервів; – недостатній рівень культури споживання страхових послуг; – недостатня популяризація ідеї кооперативного руху в страховому секторі економіки; – відсутність методик аналізу страхових випадків, врегулювання збитків, стандартів обслуговування операційної діяльності; – нижча якість надання послуг унаслідок недостатнього рівня підготовки кваліфікованих кадрів для управління	– надання страхового захисту страховальникам у вигляді покриття практично всіх можливих ризиків; – уникнення негативних наслідків, пов'язаних із діями недобросовісних страховиків; – забезпечення спільності та тотожності майнових інтересів учасників страхового кооперативу; – встановлення взаємовигідних і партнерських зв'язків з міжнародними кооперативними організаціями; – високий ступінь стійкості відносно економічних коливань; – гарантування виплат страхових сум у разі настання страхових випадків у необхідному (повному) обсязі, не дивлячись на те, що цю суму збитків не було передбачено в договорі	– втрата платоспроможності через виплати страхових відшкодувань за фактом настання страхових подій; – висока конкуренція на ринку страхових послуг; – відсутність належного інфраструктурного забезпечення для розвитку кооперативного страхування; – відсутність достатнього правового забезпечення для розвитку кооперативних страхових компаній в Україні; – відсутність фіскальних методів для стимулювання створення товариств взаємного страхування в Україні

Кожна з представлених форм діяльності страховиків має як свої переваги, так і недоліки. Створення необхідних умов для гармонійного розвитку як класичних, так і некласичних страхових компаній сприятиме посиленню конкуренції на страховому ринку через виникнення потенційних страховальників. На страховому ринку України, безсумнівно, відчувається потреба в некомерційному страхуванні, яке не здійснює підприємницької діяльності на користь акціонерів, а реалізує принцип колективної взаємодопомоги учасників страхування. Його необхідність визначається, передусім, можливістю за доступними цінами забезпечити реальним страховим захистом широкі верстви населення, сільськогосподарських товаровиробників, представників малого бізнесу тощо.

Наразі потреба в розвитку страхових кооперативів в Україні як однієї з найдавніших класичних форм страхового захисту зростає, оскільки потенційні страховальники [5, с. 132]:

- мають фінансовий стан, який обмежує можливості отримання страхових послуг на прибутковій основі та прийняття жорсткої регламентації комерційного страхування;
- потребують більш демократичних і м'яких форм здійснення страхування, оскільки за будь-яких обставин вони ризикують власними коштами при трансфері ризику страховиком;
- зацікавлені в тому, щоби на українському страховому ринку дійсно була наявна здорова конкуренція серед страховиків різних організаційних форм і типів;
- отримують відмову від комерційних страховиків по істотному колу ризиків через значні

страхові суми, зумовлені великою ймовірністю настання страхових випадків тощо;

- мають незабезпечений попит на страхування в агропромисловому комплексі, в тому числі на страхування багатьох сільськогосподарських виробничих ризиків унаслідок високого ризику комерційного страхування.

Для ефективнішого застосування формальних і неформальних механізмів розподілу ризиків страхові кооперативи використовують страхові програми з мікрострахування, які створюють додаткові умови для функціонування ринку аграрного страхування. Мікрострахування є видом цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів переважно осіб із низькими доходами в обмін на низькі страхові премії за умов невеликих страхових сум, спрощеної системи страхування, високої частки страхових відшкодувань і невисокого прибутку страховика. Потенційними клієнтами мікрострахування в аграрній сфері можуть бути малі агропідприємства, фермерські господарства, члени особистих підсобних господарств. Досягнення соціально-економічного ефекту від упровадження страхових програм з мікрострахування можливе за наявності двох умов: по-перше, якщо кількість застрахованих буде досить високою та матиме тенденцію до збільшення; по-друге, витрати страховика на введення будуть скорочуватися. Кількість залучених фермерів до процесу мікрострахування може варіюватися в досить широких діапазонах – від кількох селян у невеликій громаді до великих груп, які здійснюють сільськогосподарську діяльність у межах певного району, області або держави загалом.

У результаті проведення SWOT-аналізу створюється структурована інформація, яка використовується для стратегічного планування й дає змогу обрати найоптимальніший шлях розвитку страховика, уникнути можливих загроз і ризиків, максимально використати наявні ресурси, забезпечити конкурентоспроможність на високому рівні. У підсумку доцільно обрати пріоритетну стратегію розвитку: стратегію адаптації до зовнішнього середовища (результат аналізу можливостей та загроз); стратегію формування внутрішнього середовища (аналіз сильних і слабких сторін). Однак ці дві стратегії повинні реалізуватися одночасно, оскільки компанія є відкритою системою, що змінюється під дією навколишнього середовища й водночас змінює його.

IV. Висновки

1. Під фінансовою інституціоналізацією форм організації страхової діяльності розумімо процес визначення й закріплення норм, правил, статусів і ролей, приведення їх у систему страхування, здатну діяти в напрямі задоволення суспільної потреби в страховому захисті.
2. SWOT-аналіз дав можливість встановити, що сильні сторони класичних страхових компаній є слабкими сторонами кооперативних страхових організацій і навпаки. Тому вони мають співіснувати, доповнювати один одного, при цьому конкуруючи між собою, що позитивно вплине на якість і ціни страхових послуг.
3. Стратегія адаптації до зовнішнього середовища класичних страхових компаній передбачає покращення конкурентного середовища й посилення захисту прав споживачів страхових послуг, стратегія формування внутрішнього середовища має бути спрямована на збільшення капіталізації страхових компаній та покращення транспарентності їх діяльності.
4. Стратегія адаптації до зовнішнього середовища кооперативних страхових організацій передбачає створення відповідної нормативно-правової бази їх діяльності, популяризацію кооперативної ідеї на страховому ринку. Стратегічною метою формування внутрішнього середовища товариств взаємного страхування й страхових кооперативів має бути розробка методичних засад надання страхових послуг, проведення актуарних розрахунків, створення внутрішніх регламентів операційної діяльності та стандартів обслуговування клієнтів.
5. Потреба розвитку кооперативних страхових організацій зумовлена такими причи-

нами: забезпечення демократизації, соціалізації та гуманізації страхового процесу; формування партнерських відносин між його учасниками; необхідність надання реального страхового захисту суб'єктам із малими доходами; спрощення механізмів використання фінансових ресурсів страхування для інвестування; прийняття на страхування специфічних ризиків, непривабливих для комерційних страхових компаній.

6. Передумовою для організації та ефективного функціонування на національному та регіональних страхових ринках товариств взаємного страхування й страхових кооперативів є врахування галузевих особливостей. При цьому пріоритетним є розвиток ринку аграрного страхування на кооперативних засадах, у тому числі через розвиток мікстрахування.

Перспективами подальших досліджень є розробка пропозицій зі створення внутрішніх регламентів функціонування товариств взаємного страхування та страхових кооперативів.

Список використаної літератури

1. Баласанов П. А. Стратегічний аналіз діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів України на основі технології SWOT-аналізу / П. А. Баласанов // Управління розвитком. – 2013. – № 18. – С. 21–24.
2. Віленчук О. М. Еволюція становлення та розвитку некомерційного страхування в аграрній сфері / О. М. Віленчук // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2012. – № 1 (2). – С. 96–105.
3. Віленчук О. М. Сучасні погляди до функціонування ринку аграрного страхування на кооперативних засадах / О. М. Віленчук // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2014. – № 1–2 (2). – С. 50–57.
4. Кудак В. М. SWOT-аналіз, як інструмент забезпечення економічної безпеки страхових компаній / В. М. Кудак // Вчені записки університету "КРОК". Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 35. – С. 122–128.
5. Манжура О. В. Проблеми і перспективи становлення кооперативної моделі національного господарства: монографія / О. В. Манжура. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – 292 с.
6. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

Стаття надійшла до редакції 09.08.2016.

Косова Т. Д., Слободянюк О. В. Финансовая институционализация форм организации страховой деятельности: SWOT-анализ

В статье обобщен зарубежный опыт организации страховой деятельности. Изложена методика SWOT-анализа, построена SWOT-матрица для классических и кооперативных страховых организаций, дана их экономическая интерпретация. Раскрыт потенциал разнообразных форм организации страховой деятельности. Дана дефиниция финансовой институционализации форм организации страховой деятельности. Определены стратегии адаптации к внешней среде и формирования внутренней среды для классических и кооперативных страховых организаций.

Ключевые слова: страховая деятельность, финансовая институционализация, форма, организация, SWOT-анализ.

Kosova T., Slobodyanyuk O. Financial Institutionalization Forms of Organization of Insurance Activities: SWOT-Analysis

The foreign experience of insurance activity is generalized. The technique SWOT-analysis is expounded, SWOT-matrix is constructed for classical and cooperative insurance companies, given it economic interpretation. SWOT-analysis revealed that the strengths of classic insurance companies are weaknesses cooperative insurance companies and vice versa. Therefore, they have to coexist, complement each other, while competing with each other, which positively affect the quality and price of insurance services.

The strategy of adapting to an environment of classic insurance companies provides improved competitive environment and strengthen the protection of insurance consumers, the strategy of the internal environment should be aimed at increasing the capitalization of insurance companies and improve the transparency of their activities.

The strategy of adapting to an environment of cooperative insurance organizations involves creating an appropriate legal framework of their activities, promotion of cooperative ideas in the insurance market. The strategic goal of the internal environment of mutual insurance societies and insurance cooperatives should develop methodical bases of insurance services, of actuarial calculations, creation of internal regulations and operating standards of customer service.

The reasons that lead to the need of cooperative insurance companies, agricultural insurance market on a cooperative basis, including through the development micro-insurance. The definition of financial institutionalize forms of insurance is provided as a process of determining and fixing norms, rules, statuses and roles, bringing them to the insurance system, able to work towards satisfaction of social needs insurance protection.

Key words: insurance activities, financial institutionalization, form, organization, SWOT-analysis.

А. Г. Семенов

доктор економічних наук, професор

Ю. М. Беженар

Класичний приватний університет

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні засади поняття “фінансовий стан” і шляхи його подальшого розвитку. Зазначено, що наявність фінансових ресурсів є необхідною, але недостатньою умовою для оцінки раціональності господарської діяльності, що відображається у фінансовому стані підприємства. Визначено, що фінансовий стан відображає взаємодію всіх елементів системи фінансових відносин підприємств.

Ключові слова: фінансовий стан, оцінка фінансового стану, комплексний аналіз, об'єкт аналізу, інтегральний показник.

I. Вступ

В умовах нестабільного становища України адекватна оцінка та аналіз фінансового стану, залучення й ефективне використання фінансових ресурсів є однією з основних проблем білльшості металургійних підприємств, що зумовлює актуальність досліджень у цьому напрямі.

Економічна ситуація в Україні та складні ринкові відносини, в тому числі й у металургійній галузі, вимагають серйозного перегляду принципів і механізмів управління кожного підприємства. Проблема визначення рівня фінансового стану підприємств завжди була актуальною та посідала важливе місце серед напрямів економічних досліджень. Українська методологія комплексного аналізу фінансового стану підприємств формувалася й постійно вдосконалюється завдяки працям таких учених-економістів, як: Л. Д. Білик, Л. Д. Буряк, О. І. Барановський, Ф. Ф. Бутинець, А. Д. Бутко, О. Д. Василик, О. І. Гадзевич, А. І. Даниленко, І. В. Зятковський, В. М. Івахненко, К. В. Ізмайлова, Є. Є. Іонін, Т. М. Ковальчук, М. Я. Коробов, Л. А. Лахтіонова, О. Г. Мендрул, В. О. Мец, О. В. Павловська, А. М. Поддєрьогін, В. В. Сопко та ін.

В економічній літературі наявна досить розгорнута інформація з питань діагностики фінансового стану підприємств, що знаходить вираження в українських і зарубіжних дослідженнях науковців і практиків. Одні з них визначають фактори фінансової стійкості підприємства; інші сформували систему кількісних фінансових показників для проведення рейтингового оцінювання підприємств-емітентів; деякі концентрують увагу на питаннях фінансової реструктуризації промислових підприємств, узагальненні те-

орії та методології фінансового контролю, приділяють увагу неплатоспроможності підприємств та обґрунтовують застосування збалансованої системи показників, а також пропонують методичні підходи до аналізу та попередження кризових ситуацій у фінансовій діяльності. Таким чином, у дослідженнях провідних науковців розглянуто різноманітні підходи до застосування методів багатофакторного статистичного аналізу та нейротехнологій для оцінки фінансового стану підприємств. Але на особливу увагу заслуговують комплексні показники та моделі для визначення класу фінансової надійності суб'єкта господарювання з урахуванням галузевих особливостей.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження термінологічного апарату поняття “фінансовий стан”, у якому враховано оперативні, тактичні та стратегічні можливості подальшого функціонування підприємства в фінансово-економічному аспекті, а також практичне дослідження фінансового стану ПАТ «Електрометалургійний завод “Дніпроспецсталь” ім. А. М. Кузьміна», що допоможе зробити обґрунтовані висновки про фінансовий стан підприємства загалом і здійснити заходи, які сприятимуть його покращенню.

III. Результати

Розглянемо основні засади поняття “фінансовий стан” і шляхи його подальшого розвитку.

Про необхідність фінансових обчислень при веденні господарювання відомо з давніх часів. Історія становлення безпосередньо фінансового аналізу як науки нараховує близько 150 років. Її засновниками прийнято вважати не вчених, а практиків, які наприки-

нці XIX ст. у США обґрунтовували прийняття рішень про можливість надання банком кредиту на підставі бухгалтерської звітності позичальників. Теорія та практика економічної діяльності, спрямовані на встановлення фінансового стану суб'єктів господарювання, розвиваючись і вдосконалюючись разом з науково-технічним прогресом, набули свого нинішнього вигляду в XX ст. – з переходом від використання одиничних, інтуїтивно відібраних показників до взаємозалежних систем; поряд із зовнішнім фінансовим аналізом великого значення набув внутрішньогосподарський, було розроблено й обґрунтовано критеріальні величини аналітичних коефіцієнтів [8, с. 450–455]. Сформувалися різні напрями й школи аналізу [1, с. 46–48; 7, с. 251–256], а саме:

- “школа емпіричних прагматиків” (Empirical Pragmatists School), де основну увагу було зосереджено на формуванні й обґрунтуванні переліку відносних показників для вирішення питання щодо кредитоспроможності компаній;
- “школа статистичного фінансового аналізу” (Ratio Statisticians School), де на основі досліджень величин фінансових показників статистичними методами було розроблено критеріальні значення, яким повинні відповідати аналітичні коефіцієнти в різних галузях, напрямках і групах однотипних установ. За допомогою праць у цій галузі було встановлено мультиколінеарність фінансових характеристик у просторі та часі, що зумовило їх систематизацію та класифікацію;
- “школа мультиваріантних аналітиків” (Multivariate Modellers School), де побудовано систему фінансових показників, в основу якої покладено зв'язок приватних коефіцієнтів фінансового стану підприємства з узагальнюючими даними ефективності його поточної діяльності;
- “школа діагностики банкрутства” (Distress Predictors School), яка віддає перевагу стратегічному аспекту, а саме – аналізу фінансової стабільності як вихідному матеріалу для оцінки ймовірності банкрутства;
- “школа фондового ринку” (Capital Marketers School), де було зазначено, що цінність фінансового аналізу повинна полягати в його використанні для прогнозування ефективності інвестицій та пов'язаних з ними ризиків.

Досягнення сучасної науки та практики свідчать, що фінансовий аналіз, розвиток якого нерозривно пов'язаний з історичним процесом становлення та ускладнення економічних відносин суб'єктів господарюван-

ня, держави та інститутів ринку є комплексною багатогранною економічною категорією.

Становлення й розвиток сучасної теорії та практики фінансового аналізу в Україні відбувалися в процесі переходу від радянського типу господарювання до економіки, що практикує передове світове суспільство. Історично це пояснюють специфічністю, односторонністю та відсутністю потреби в багатьох напрямках фінансових обчислень у плановій економіці радянських часів. Результатами фінансового аналізу найчастіше були показники планів та їх виконання, ретроспективні розрахунки продуктивності праці, виробництва тощо. Такі ключові пірометри, як прогнозування стабільності й кредитоспроможності, імовірнісна оцінка інфляції, ймовірності банкрутства, доцільності інвестицій, не виконували належні їм функції.

Разом із цим, наукове й практичне інформаційне забезпечення фінансового аналізу за роки незалежності України досягло відчутних успіхів і не поступається рівню світової економічної думки. Істотно розширено масштаби професійної підготовки фінансистів; узагальнено та адаптовано міжнародний досвід фінансових обчислень, розроблено пріоритетні напрями їх удосконалення й можливостей ефективного використання; сформовано теоретичні та практичні засади й підходи до оцінювання фінансового стану підприємств з урахуванням широкого спектра макро-, мезо- та мікроекономічних факторів.

В умовах мінливого зовнішнього середовища одним із головних напрямів аналітичної роботи підприємства є фінансова оцінка його діяльності. Оперативне реагування на зміни зовнішнього оточення, прийняття обґрунтованих управлінських рішень стосовно розвитку підприємства, операційної, фінансової та інвестиційної діяльності вимагає володіння інформацією щодо актуального фінансового стану підприємства. Всі процеси, притаманні діяльності підприємства, значною мірою залежать від фінансового забезпечення.

Сутність оцінки фінансового стану підприємства полягає в отриманні повної, достовірної та своєчасної інформації щодо фінансових можливостей підприємства, визначенні змін, тенденцій розвитку та факторів впливу. Об'єктом аналізу може бути підприємство, його структурний підрозділ, а також господарська операція.

Суб'єктами аналізу є користувачі фінансової інформації щодо діяльності підприємства, які безпосередньо або опосередковано зацікавлені в її отриманні.

Оцінка фінансового стану діяльності підприємства допомагає своєчасно вирішувати

питання покращення поточного руху фінансових ресурсів, їх формування та використання, планування економічної діяльності. На її основі формується фінансове забезпечення стратегії й тактики підприємства на перспективний період. Також фінансовий аналіз є основою планування, бюджетування, ефективного розміщення ресурсів, аудиту.

Позитивні та негативні впливи зовнішнього та внутрішнього середовища відображаються на діяльності підприємства, що покращує або погіршує його фінансовий стан.

Аналіз поняття “фінансовий стан” дає змогу зробити висновок, що існують різні теоретичні підходи до його визначення (табл. 1).

Таблиця 1

Теоретичні визначення поняття “фінансовий стан”

Визначення терміна	Автор	Джерело
Спроможність підприємства вести господарську діяльність на основі своєчасного погашення всіх видів заборгованості, раціональної структури капіталу та господарських засобів	І. М. Бойчик	[2, с. 57]
Складна економічна категорія, що відображає на певний момент стан капіталу в процесі його кругообігу та здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку	Г. В. Савицька	[12, с. 577]
Комплексне поняття, що відображає якісну сторону виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації всіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства	М. Я. Дем'яненко	[13, с. 507]
Комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів	А. М. Поддєрьогін	[10, с. 17]
Реальна (на фіксований момент часу) й потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою	М. Д. Білик	[1, с. 122]
Міра забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами та ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями	М. Я. Коробов	[14, с. 21]
Рівень забезпечення економічного суб'єкта коштами для здійснення господарської діяльності, підтримки нормального режиму роботи й своєчасного проведення розрахунків	А. Б. Борисов	[3, с. 15]
Характеристика на певний момент часу спроможності матеріально-фінансових потоків капіталу за всіма фазами циклу кругообігу капіталу забезпечувати правильні пропорції, не зважаючи на збурюючі процеси	В. А. Забродський, М. О. Кизим	[6, с. 25]
Характеристика фінансової конкурентоздатності суб'єкта господарювання (тобто платоспроможності, кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами, що хазяюють	Н. І. Верхоглядова	[4, с. 7–8]
Характеристика ступеня його прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями	С. Ф. Покропивний	[11, с. 66]

Фінансовий стан розглядають як економічну категорію, сукупність показників, фінансову спроможність підприємства, комплексне поняття, характеристики певних сторін фінансово-господарської діяльності тощо. Це зумовлює необхідність уточнення сутності цього поняття.

Проаналізовані трактування свідчать про те, що більшість науковців на перший план висувують таку характеристику фінансового стану, як сукупність (систему) показників. На наш погляд, заслуговує на увагу той факт, що фінансовий стан підприємства є об'єктивною економічною категорією, що можна оцінити з більшою або меншою глибиною та ймовірністю деякою множиною показників. Ці показники, будучи випадковими величинами, можуть давати підстави для прийняття управлінських рішень в умовах неповної визначеності. До таких показників належать: конкурентоспроможність, фінансова стабільність, платоспроможність, результативність господарської діяльності

тощо, які, при всій їх значущості, характеризують лише окремі аспекти фінансового стану підприємства.

Деякі трактування поза увагою залишають той факт, що більшість фінансових показників можна розглядати як величини, що характеризуються тимчасовими (динамічними) рядами, дослідження яких як у ретроспективі, так і в перспективі становить інтерес протягом періодів часу певної тривалості. Виходячи з цього, оцінка показників у певний момент часу може не враховувати певні тенденції у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Наявність фінансових ресурсів є необхідною, але недостатньою умовою для оцінки раціональності господарської діяльності, що відображається у фінансовому стані підприємства.

Визначення фінансового стану на прикладі ПАТ «Електрометалургійний завод “Дніпроспецсталь” ім. А. М. Кузьміна» як відображення тільки якісної сторони госпо-

дарської діяльності за атрибутивними ознаками є оцінним, у його основі повинні лежати також і кількісні дані (табл. 2, 3).

На підставі аналізу активів ПАТ «Електрометалургійний завод “Дніпроспецсталь” ім. А. М. Кузьміна» встановлено зменшення необоротних активів. Проте оборотні активи збільшилися, насамперед, через збільшення запасів і дебіторської заборгованості, не дивлячись на те, що відбулося значне скорочення поточних фінансових інвестицій. Така тенденція зміни оборотних активів пов'язана з відновленням металургійної галузі та цього підприємства, зокрема після

світової економічної кризи, збільшенням замовлень і, як результат, збільшенням обсягу виробництва продукції.

Сукупність показників, на основі яких роблять висновок щодо фінансового стану, можна умовно зарахувати до трьох напрямів розвитку, які з різних аспектів характеризують можливості підприємства: оперативні, тактичні та стратегічні. Оперативні можливості відображають поточний стан фінансово-господарської діяльності (вчасне погашення поточних зобов'язань, забезпечення виробничої діяльності тощо) (табл. 2, 3).

Таблиця 2

Аналітичне групування Активів Балансу “Дніпроспецсталь”

Актив балансу	2013 р.		2014 р.		Відхилення		Темп зростання
	тис. грн	% до підсум.	тис. грн	% до підсум.	тис. грн	% до підсум.	
1. Необоротні активи	595 847	31,82	577 582	24,98	-18 265	-3,07	0,97
2. Оборотні активи	—	—	—	—	—	—	—
2.1. Запаси	429 045	22,91	664 271	28,73	235 226	54,83	1,55
2.2. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	202 553	10,82	263 213	11,38	60 660	29,95	1,30
2.3. Дебіторська заборгованість (інша)	225 097	12,02	415 930	17,99	190 833	84,78	1,85
2.4. Поточні фінансові інвестиції	336 318	17,96	276 066	11,94	-60 252	-17,92	0,82
2.5. Грошові кошти та їх еквіваленти	55 007	2,94	64 589	2,79	9 582	17,42	1,17
Усього оборотних активів	1 259 101	67,23	1 704 713	73,74	445 612	35,39	1,35
3. Інші оборотні активи	29 009	1,55	50 435	2,18	21 426	73,86	1,74
4. Необоротні активи, утримувані для продажу	7	0,00	0	0,00	-7	—	—
БАЛАНС	1 872 738	—	2 311 942	—	439 204	23,45	1,23

Таблиця 3

Аналітичне групування пасивів балансу “Дніпроспецсталь”

Актив балансу	2013 р.		2014 р.		Відхилення		Темп зростання
	тис. грн	% до підсум.	тис. грн	% до підсум.	тис. грн	% до підсум.	
1. Власний капітал	174 118	9,30	232 237	10,05	58 119	33,38	1,33
2. Довгострокові зобов'язання	112 480	6,01	55 003	2,38	-57 477	-51,10	0,49
3. Поточні зобов'язання, у тому числі	—	—	—	—	—	—	—
3.1. Короткострокові кредити банків	1 236 506	66,03	987 152	42,70	-249 354	-20,17	0,80
3.2. Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	0	0,00	304 055	13,15	304 055	—	—
3.3. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	218 641	11,67	496 084	21,46	277 443	126,89	2,27
3.4. Поточні зобов'язання, інші	129 710	6,93	236 150	10,21	106 440	82,06	1,82
Усього поточних зобов'язань	1 578 035	84,26	2 013 554	87,09	435 519	27,60	1,28
БАЛАНС	1 872 738	—	2 311 942	—	439 204	23,45	1,23

Тактичні характеризують можливість досягнення короткострокових локальних напрямів розвитку (збільшення прибутковості,

модернізація обладнання, підвищення продуктивності, інвестування тощо) (табл. 4, 5).

Таблиця 4

Групування доходів на основі Форми 2

Стаття доходу	Рядок	Значення за звітний період 2014 р.	Структура, %	Значення за попередній період 2013 р.	Структура, %	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %	Відхилення структури, п.п.
Чистий дохід від реалізації	2 000	4 014 356	74,12	2 149 017	71,86	1 865 339	86,8	2,26
Інші операційні доходи	2 120	1 166 294	21,53	661 773	22,13	504 521	76,2	-0,60
Дохід від участі в капіталі	2 200	649	0,01	485	0,02	164	33,8	0,00
Інші фінансові доходи	2 220	2 060	0,04	1 395	0,05	665	47,7	-0,01
Інші доходи	2 240	232 815	4,30	177 912	5,95	54 903	30,9	-1,65
Разом доходи від звичайної діяльності	–	5 416 174	100	2 990 582	100	2 425 592	81,1	–

Таблиця 5

Групування витрат на основі Форми 2

Стаття витрат	Рядок	Значення за звітний період 2014 р.	Структура, %	Значення за попередній період 2013 р.	Структура, %	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
1. Операційні витрати:	–	4 909 078	–	2 719 111	–	2 189 967	80,5
1.1. Собівартість реалізації продукції	2 050	3 473 613	65,52	1 871 153	60,30	1 602 460	85,6
1.2. Адміністративні витрати	2 130	95 838	1,81	73 030	2,35	22 808	31,2
1.3. Витрати на збут	2 150	90 315	1,70	66 978	2,16	23 337	34,8
1.4. Інші операційні витрати	2 180	1 249 312	23,56	707 950	22,82	541 362	76,5
2. Фінансові витрати	2 250	178 576	3,37	164 160	5,29	14 416	8,8
3. Втрати від участі в капіталі	2 255	407	0,01	2 245	0,07	-1 838	-81,9
4. Інші витрати	2 270	213 620	4,03	217 470	7,01	-3 850	-1,8
Разом витрати звичайної діяльності	–	5 301 681	100	3 102 986	100	2 198 695	70,9

Стратегічні можливості підприємства відображають перспективи щодо залучення, розміщення та координації необхідних ресурсів для досягнення бажаного рівня роз-

витку в довгостроковій перспективі (зміна масштабів діяльності, отримання відповідної долі ринку, певного рівня конкурентноздатності тощо (табл. 6).

Таблиця 6

Розрахунок коефіцієнтів ділової активності

№ з/п	Назва коефіцієнта	2013 р.	2014 р.	Коефіцієнт	Пояснення
1	2	3	4	5	6
2.1	Коефіцієнт загальної оборотності активів	1,15	1,92	0,77	Оборотні активи за 2013 р. оберталися 1,15 разів на рік, а за 2014 р. – 1,92 рази на рік. Позитивною є тенденція до значного збільшення коефіцієнта
2.2	Термін одного обороту оборотних активів	313,52	187,64	-125,88	Оскільки коефіцієнт загальної оборотності активів збільшився, термін одного обороту активів зменшився
2.3	Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	9,18	15,60	6,42	Коефіцієнт оборотності виробничих запасів також збільшився й за 2014 р. становив 15,6 оборотів за рік
2.4	Коефіцієнт оборотності незавершеного виробництва	14,04	15,22	1,18	Цей коефіцієнт також зріс. Але не так вагомо, як попередні аналізовані коефіцієнти. Тим не менш, незавершене виробництво за 2014 р. обернулося на 1 оборот більше, ніж у 2013 р.
2.5	Коефіцієнт оборотності готової продукції	14,77	36,29	21,51	Коефіцієнт оборотності готової продукції збільшився майже в 2,5 рази, що, безумовно, є позитивною тенденцією. Це пов'язано з поживленням попиту на продукцію підприємства, збільшенням обсягів продажу. Таким чином, за 2014 р. готова продукція відвантажувалася покупцям 1 раз на 10 днів
2.6	Коефіцієнт оборотності товарно-виробничих запасів	3,42	7,49	4,07	Більше ніж удвічі підвищився цей коефіцієнт, що свідчить про різке скорочення виробничого циклу, що є позитивною тенденцією
2.7	Термін одного обороту товарно-виробничих запасів	105,17	48,06	-57,11	Виробничий цикл підприємства в 2013 р. в середньому становив 48 днів. За один рік підприємству вдалося скоротити його на 57 днів, порівняно з 2013 р.

Продовження табл. 6

1	2	3	4	5	6
2.8	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	10,42	18,78	8,36	За 2014 р. порівняно з 2013 р. значно зріс коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Це, безперечно, є позитивною тенденцією. Прискорення оборотності дебіторської заборгованості сприяє зменшенню суми мобілізованих коштів. Розрахунки з дебіторами покращилися
2.9	Термін одного обороту дебіторської заборгованості	34,56	19,17	-15,39	Відповідно, скоротився й термін обороту дебіторської заборгованості. Це означає, що дебітори розраховуються в середньому на 19-й день після поставки товарів
2.10	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	10,66	9,72	-0,94	На відміну від попередніх показників, цей коефіцієнт скоротився. Це є позитивною тенденцією, оскільки зменшення цього коефіцієнта є бажаним для підприємства
2.11	Термін одного обороту кредиторської заборгованості	33,76	37,04	3,28	Підприємство в 2014 р. в середньому розраховується з кредиторами на 37-й день, тоді як у 2013 р. підприємство розраховувалося в середньому на 34-й день. Отже, вільні кошти на 3 дні більше перебувають у розпорядженні підприємства

У результаті комплексного аналізу може бути встановлено узагальнений інтегральний показник, який має бути характеристикою об'єкта аналізу (підприємства) щодо його відповідності поточним ринковим умовам. Отримані за допомогою розрахунку інтегрального показника результати аналізу фінансового стану є інформаційною основою для виконання поставленого управлінського завдання та дають змогу зробити обґрунтовані висновки про фінансовий стан підприємства загалом.

IV. Висновки

Узагальнюючи викладене, можна зробити такі висновки:

- Досліджено, що аналізоване підприємство не є абсолютно ліквідним, про що свідчить перевищення поточними зобов'язаннями дебіторської заборгованості та важкореалізованими активами постійних (фіксованих) пасивів. Коефіцієнт загальної ліквідності збільшився, але його значення є недостатнім. Відповідно, викликає занепокоєння й значення коефіцієнта власної платоспроможності – він є від'ємним.
- Результати аналізу ділової активності ПАТ «Електрометалургійний завод "Дніпро-спецсталь" ім. А. М. Кузьміна» дають змогу зробити висновок, що ситуація на підприємстві значно покращилася. Тривалість виробничого циклу на підприємстві скоротилася, що, загалом, свідчить про ефективний менеджмент. Тим не менш, негативним моментом є те, що підприємство розраховується з кредиторами на 37-й день, тоді як фактично отримує грошові кошти від дебіторів лише на 67-й. Це зумовлює необхідність користування короткостроковими кредитами. Дебітори розраховуються з підприємством вже на 19-й день. Отже, ефективність управління оборотними активами підприємства значно підвищилася в звітному році порівняно з попереднім, оскільки тривалість фінансово-виробничого циклу значно скоротилася.
- Отримані за допомогою розрахунків результати аналізу фінансового стану є інформаційною основою для виконання поставленого управлінського завдання та дають змогу зробити обґрунтовані висновки про фінансовий стан підприємства загалом і здійснити заходи, які сприятимуть його покращенню.

Список використаної літератури

- Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
- Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / І. М. Бойчик. – Київ : Атіка, 2004. – 480 с.
- Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – Москва : Книжный мир, 2003. – 895 с.
- Верхоглядова Н. І. Фінансовий стан суб'єктів господарської діяльності промислових підприємств : монографія / Н. І. Верхоглядова. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2003. – 204 с.
- Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л. Т. Гиляровская, А. А. Вехорева. – Санкт-Петербург : Питер, 2003. – 256 с.
- Забродский В. А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования финансово-экономических систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Бизнес-Информ, 2000. – 108 с.
- Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
- Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В. В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2004. – 720 с.
- Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / М. Я. Коробов. – Київ : Знання, 2000. – 378 с.
- Поддєрьогін А. Н. Фінанси підприємств : підручник / А. Н. Поддєрьогін. – Київ : КНЕУ, 1998. – 368 с.

11. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : підручник / С. Ф. Покропивний. – Київ : КНЕУ, 1999.
12. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – Київ : Знання, 2007. – 668 с.
13. Фінансовий словник-довідник / М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук та ін. ; за ред. М. Я. Дем'яненка. – Київ : ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
14. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посіб. / О. В. Павловська, Н. М. Притумяк, Н. Ю. Невмержицька. – Київ : КНЕУ, 2002. – 388 с.

Стаття надійшла до редакції 17.08.2016.

Семёнов А. Г., Беженар Ю. Н. Оценка финансового состояния промышленного предприятия

В статье рассмотрены основные принципы понятия “финансовое состояние” и пути его дальнейшего развития. Обозначено, что наличие финансовых ресурсов является необходимым, но недостаточным условием для оценки рациональности хозяйственной деятельности, что отражается на финансовом состоянии предприятия. Определено, что финансовое состояние отражает взаимодействие всех элементов системы финансовых отношений предприятий.

Ключевые слова: финансовое состояние, оценка финансового состояния, комплексный анализ, объект анализа, интегральный показатель.

Semenov A., Bezhenar Y. The Assessment of the Financial Condition of the Industrial Enterprise

Basic principles of concept “the financial state” and ways of him are considered further developments were considered. It is shown that the availability of financial resources is a necessary but not sufficient condition for assessing the rationality of economic activity that is reflected in the financial condition of the company. Determined that the financial position reflects the interaction of all elements of the system of financial relations companies.

It is show that the essence of assessing the financial situation of the company is to obtain complete, accurate and timely information on the financial capacity of the company, identifying changes and trends of influence factors. The object of analysis is the enterprise, its structural subdivision and business operation.

Considers that the establishment and development of the modern theory and practice of financial analysis in Ukraine took place in the transition from Soviet-style management to economics practiced advanced world society.

It is shown that positive and negative effects of external and internal environment are displayed on the company, which improves or worsens the financial position.

We consider a set of indicators on which provided an opinion on the financial condition could be related to three areas of development that characterize the different sides of the enterprise capabilities: operational, tactical and strategic.

Determined obtained by calculating the results of financial analysis is the basis of the information to complete the administrative tasks and able to draw reasonable conclusions about the financial position in general and to conduct activities that contribute to its improvement.

Key words: financial condition, assessment of financial position, comprehensive analysis, object analysis, integrated indicator.

УДК 339.13

О. Г. Череп

кандидат економічних наук, доцент

А. М. Корнєв

Запорізький національний університет

МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті запропоновано систему маркетингових досліджень інноваційного розвитку машинобудівного підприємства. Обґрунтовано організаційно-управлінську структуру із запровадженням системи маркетингових досліджень інновацій. Розглянуто особливості взаємозв'язку підсистем в інноваційному управлінні підприємством з урахуванням специфіки машинобудівного підприємства.

Ключові слова: маркетинг, інновація, інноваційний розвиток, машинобудування, підсистема маркетингу, управління підприємством.

I. Вступ

Особливість інноваційного розвитку підприємств машинобудування зумовлена низкою проблем, що створюють передумови для пошуку нових підходів до переорієнтації їх управлінської системи згідно із сучасними світовими й українськими економічними тенденціями. Інноваційна динаміка машинобудівних підприємств визначає інноваційно активними від 21 до 25% у загальній кількості, що є неприйнятним в умовах збільшення потреб у їх інноваційних продуктах як важелях інноваційного розвитку інших промислових підприємств.

Таким чином, підприємства машинобудування мають активізувати інноваційне оновлення інших підприємств, на відміну від вітчизняних тенденцій, де рушійною силою та орієнтиром інноваційного розвитку є замовники, споживачі.

Напрямом вирішення окреслених проблем має стати застосування маркетингової концепції в забезпеченні інноваційного функціонування та розвитку підприємств машинобудування.

Дослідженням різних аспектів інноваційного розвитку присвячено праці українських і зарубіжних науковців, серед яких: І. Алексєєв, О. Амоша, Ю. Бажал, Л. Волощук, Н. Гавкалова, В. Геєць, В. Гриньова, П. Друкер, Е. Забарна, В. Захарченко, С. Ілляшенко, М. Йохна, С. Ковальчук, А. Колот, І. Космидайло, М. Крупка, О. Кузьмін, С. Онишко, Т. Пілявоз, Б. Санто, Л. Скібіцька, Р. Фатхутдінов, Д. Цибулько.

Незважаючи на те, що питання інноваційного розвитку досліджують багатогранно та тривалий час, на сьогодні проблема формування маркетингової концепції системи

управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування є актуальною й потребує дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження маркетингової концепції інноваційного розвитку підприємств машинобудування.

III. Результати

Особливістю маркетингу машинобудівних підприємств як сфери наукового пізнання є те, що він не утворюється внаслідок простого поєднання технологічних, економічних і ринкових принципів діяльності підприємства, а є специфічною сферою маркетингової діяльності, сфокусованою на особливій групі товарів. Такий підхід зумовлює необхідність застосування різних видів маркетингу [1].

Концепцію "інноваційний розвиток" досліджують у системі економічних наук досить давно та багатогранно. Зазначимо, що введення змістовно окресленого в своєму економічному розумінні поняття "інноваційний розвиток підприємства" в наукову літературу передбачає, насамперед, інтегративне, системне дослідження родових категорій його елементів та оформлення сфокусованих результатів згідно з отриманим понятійним апаратом. Тому вважаємо доцільним проаналізувати всі елементи концепції "інноваційний розвиток підприємства", сутнісне розуміння якого надасть можливість розкрити принцип практичного застосування цього явища в системі сучасної економіки країни [4].

Тому під поняттям "інновація машинобудівного підприємства" ми розуміємо результат інноваційного процесу, що базується на здійсненні послідовних інноваційно-організаційних дій, які забезпечують отримання кінцевого результату у вигляді матеріального

продукту машинобудування, комерціалізація якого в подальшому зумовить прогресивний розвиток на основі ефекту від виконаних дій.

Отже, аналіз складових концепції “інноваційний розвиток машинобудівного підприємства” показав, що в основі цього поняття є розуміння можливості ефективних якісних змін на макрорівні через прогресивні зміни на мікрорівні в процесі інноваційної діяльності машинобудівного підприємства [5].

Під маркетинговою концепцією інноваційного розвитку треба розуміти сукупність прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі й просторі та мають місце під впливом маркетингової концепції як пріоритетної складової виробничо-господарської системи.

Специфічність інноваційного розвитку машинобудівних підприємств зумовлена необ-

хідністю постійного підвищення їх конкурентоспроможності та визначає можливості подальшого стійкого й поглибленого зростання, підтримання та забезпечення прибутковості. Така спрямованість є безперервним процесом комплексної взаємодії матеріально-ресурсної, виробничо-технологічної, науково-технічної, маркетингової та інвестиційної активності, від яких залежать особливості здійснення інноваційних процесів, та які впливають на ефективність розвитку підприємства [3].

На основі узагальнення існуючих наукових підходів до інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку підприємств Т. Пілявоз [2; 3] пропонує розглядати систему управління інноваційним розвитком машинобудівного підприємства крізь призму її підсистем (рис. 1).

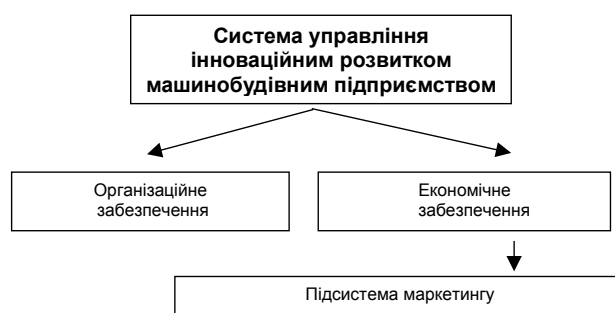


Рис. 1. Взаємозв'язок підсистем в інноваційному управлінні машинобудівним підприємством

Згідно з рис. 1, керівництво машинобудівного підприємства для забезпечення ефективного інноваційного розвитку повинно постійно корегувати та перебудовувати організаційне забезпечення відповідно до зміни факторів зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства. Тому важливою умовою функціонування системи управління інноваційним розвитком підприємства є гнучкість і динамічність організаційного забезпечення цієї системи, що дадуть змогу оперативного враховувати зміни умов господарювання.

Елементами організаційного забезпечення системи управління інноваційним розвитком підприємства можна визначити норми чинного законодавства у сфері інноваційної діяльності, а також систему зі збору та аналізу даних щодо моніторингу інноваційного розвитку підприємства.

Під економічним забезпеченням потрібно розуміти комплекс методів і процедур, які дають можливість обґрунтувати економічну доцільність інноваційного розвитку, оцінити його економічну ефективність та вибір нетрадиційних і раціональних джерел фінансування [7, с. 276].

Вважаємо, що економічне забезпечення системи управління інноваційним розвитком підприємства повинно включати обов'язково маркетингову підсистему, яка дасть можливість своєчасно й у повному обсязі задовольняти потреби споживачів, урахувуючи зміни кон'юнктури ринку, взаємодії попиту та пропозиції, а також виявити можливі тенде-

нції та динаміку розвитку ринку на основі даних інформаційного забезпечення.

Маркетингова підсистема системи управління інноваційним розвитком підприємства, в свою чергу, виконує такі функції:

- аналітичну, що полягає у визначенні потреб споживачів, змін кон'юнктури ринку, факторів зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства;
- виробничу – організація виробництва нової продукції, її матеріально-технічне забезпечення та управління якістю й конкурентоспроможністю виготовленої продукції;
- збутову, що передбачає формування товарної та цінової політики підприємства, ефективної системи товароруху й організацію сервісу;
- контрольну – виявлення відхилень і розробка корегуючих управлінських рішень [7].

Система маркетингових досліджень інновацій машинобудівного підприємства – це постійно діючий механізм визначення, збору, аналізу, інтерпретації та використання інформації про фактори маркетингового середовища, який ґрунтується на комплексі процедур, методів, методик, програм для визначення стратегії інноваційного розвитку, підвищення конкурентоспроможності інноваційної продукції, зменшення ризиків інноваційної діяльності.

Пропонуємо розглядати підсистему маркетингу з її функціями так (рис. 2).

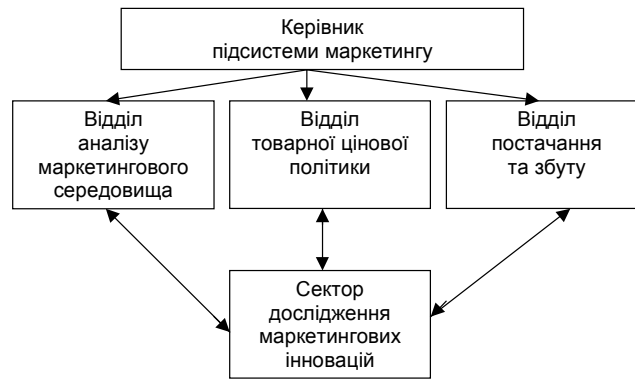


Рис. 2. Функції підсистеми маркетингу в інноваційному управлінні машинобудівним підприємством

За допомогою цієї структури в групі маркетингових досліджень інновацій розподілимо вторинну інформацію за такими аспектами:

- про внутрішнє маркетингове середовище підприємства, яке пов'язане з його інноваційною діяльністю;
- про зовнішнє маркетингове середовище підприємства, яке впливає на інноваційну діяльність підприємства або визначає її напрями.

У групі маркетингових досліджень інновацій збирають первинну інформацію щодо інноваційної діяльності підприємств. Це специфічні маркетингові дослідження, які планують, проводять або замовляють в узгодженні з іншими підрозділами, які мають

відношення до інноваційної діяльності підприємства [6].

Таким чином, у сучасних умовах загострення конкуренції, низької конкурентоспроможності та інноваційної складової виробів українських підприємств машинобудівної галузі доцільно виокремлювати в секторі аналізу маркетингового середовища групу маркетингових досліджень інновацій.

Насамперед, група маркетингових досліджень інновацій проводить фундаментальні дослідження – це дослідження основних ринкових закономірностей та тенденцій, динаміки макроекономічних показників [1].

Алгоритм інноваційного розвитку машинобудівного підприємства із застосуванням маркетингової концепції подано на рис. 3.



Рис. 3. Алгоритм інноваційного розвитку машинобудівного підприємства із застосуванням маркетингової концепції

Згідно з рис. 3, для більш детальної інформації про ринок, крім фундаментальних досліджень, проводять дослідження кон'юнктури ринку – це дослідження основних характеристик ринку за виробниками продукції, її асортиментом, динамікою продажу, ціною диференціацією, методами просування та збуту.

Інформація, яку отримують і використовують, – переважно первинна. Дослідження можна здійснювати силами групи маркетингових досліджень інновацій у разі вузького асортименту продукції підприємства, невеликої кількості його конкурентів і відкритої інформації про динаміку продажів. У інших випадках такі дослідження замовляють у спеціальних агенціях з маркетингових досліджень. Споживачами є всі підрозділи, які безпосередньо контактують із групою маркетингових досліджень інновацій.

Для отримання достовірних прогнозів щодо перспектив інноваційного розвитку підприємства група маркетингових досліджень інновацій проводить дослідження ділових тенденцій, тобто основних тенденцій розвитку бізнесу та ринків у контексті підприємств, підгалузей, галузей.

Після оцінки ринкового потенціалу інноваційної технології проводять дослідження її конкурентоспроможності [1].

IV. Висновки

Отже, можна зробити висновок, що в процесі інноваційного розвитку підприємствам машинобудування, поряд із загальноприйнятими процедурами інноваційного управління та оцінкою ефективності інноваційних проектів, доцільно впровадити маркетингову концепцію на основі інтеграційного підходу до системи маркетингової діяльності підприємства як єдиного цілого, що витікає з характерних особливостей господарювання машинобудівних підприємств.

Список використаної літератури

1. Ковальчук С.В. Формування маркетингової стратегії інноваційного розвитку підприємств / С. В. Ковальчук // Механізм регулювання економіки: міжнар. наук. журнал. – Суми, 2009. – № 4. – Т. 4. – С. 29–34.
2. Пілявоз Т. М. Діагностика стану інноваційного розвитку машинобудівних підприємств Вінницької області / Т. М. Пілявоз // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7 (33). – С. 284–289.
3. Пілявоз Т. М. Дослідження інноваційного розвитку підприємств машинобудівної галузі Вінницької області: матеріали Всеукр. наук.-практ. заочн. конф. “Економіка та право: Проблеми взаємодії та перспективи розвитку” 3–5 березня 2011 р. / Т. М. Пілявоз. – Миколаїв : Всеукраїнське громадське об'єднання “Нова Освіта”, 2011. – С. 84–87.
4. Пілявоз Т. М. Дослідження поняття “інновація” як основи інноваційного розвитку підприємства : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. “Тенденції управління фінансовими та інноваційними процесами в умовах ринкових перетворень” 2 березня 2012 р. / Т. М. Пілявоз. – Вінниця : ВНТУ, 2012. – С. 180–181.
5. Скібіцька Л. І. Ризикозахищеність підприємства як чинник запобігання кризам / Л. І. Скібіцька // Наука й економіка. – 2008. – № 4 (12). – С. 106–110.
6. Федорченко А. В. Роль маркетингу та маркетингових досліджень в системі управління підприємством / А. В. Федорченко // Економічний вісник НТУУ “КПІ”: зб. наук. праць. – Київ : НТУУ “КПІ”, 2008. – № 5. – С. 304–309.
7. Цибулько Д. І. Обґрунтування організаційно-економічного забезпечення технічного переозброєння / Д. І. Цибулько, О. В. Фартушняк // Бізнесінформ. – 2015. – № 1. – С. 274–278.

Стаття надійшла до редакції 02.08.2016.

Череп А. Г., Корнєв. А. М. Маркетинговая концепция инновационного развития предприятия машиностроения

В статье предложена система маркетинговых исследований инновационного развития машиностроительного предприятия. Обоснована организационно-управленческая структура с введением системы маркетинговых исследований инноваций. Рассмотрены особенности взаимосвязи подсистем в инновационном управлении предприятием с учетом специфики машиностроительного предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, инновация, инновационное развитие, машиностроение, подсистема маркетинга, управления предприятием.

Cherep O., Korniev A. The Marketing Concept of Innovative Development of Engineering Enterprises

The article suggests a system of marketing researches of innovative development of engineering enterprises. Grounded organizational and management structure with the introduction of the system of marketing research of the innovation. Peculiarities of interconnection of subsystems in the innovation management of an enterprise taking into account the specifics of the engineering enterprise.

Explored that feature of the marketing of machine-building enterprises as the scope of scientific knowledge is that it is not formed in the result of a simple combination of technological, economic and market principles of activity of the enterprise and represents a specific sphere of marketing activities, focusing on a particular group of products. This approach necessitates the use of different types of marketing.

The term “innovation machine-building enterprises, we understand the result of the innovation process, which is based on sustained innovation and organizational actions, providing the final result in material product engineering, commercialization which will further lead to progressive development on the basis of the effect from the executed actions.

The analysis of the components of the concept “innovative development of engineering enterprises showed that the basis of this concept are supposed to understanding of the possibility of effective qualitative changes at the macro level, due to progressive changes at the micro level in the implementation process of innovative activity of machine-building enterprise.

Under the marketing concept of innovative development should be understood “a set of innovative, high quality new changes that continuously occur in time and space and under the influence of the marketing concept as a priority component of the production-economic system.

We can conclude that in the process of innovation development of engineering enterprises along with well-established procedures of innovation management and effectiveness evaluation of innovative projects it is expedient to introduce the marketing concept based on the integration approach in the marketing activities of the enterprise as a whole, which emanates from the characteristic features of management of engineering enterprises.

Key words: *marketing, innovation, innovation development, mechanical engineering, subsystem marketing, enterprise management.*

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ РЕГУЛЮВАННЯ АКТИВНОСТІ ПОТОЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ

У статті розглянуто основні концептуальні аспекти управління фінансовими ресурсами, зміст поточного кредитування та його активності. Визначено основні види та форми поточного кредитування в системі управління фінансовими ресурсами підприємства, надано їх стислу характеристику та визначено характер впливу в процесі управління фінансовими ресурсами промислового підприємства.

Ключові слова: активність поточного кредитування, індикатори та інструменти фінансового механізму, фінансове забезпечення, фінансова культура, фінансовий менеджмент, фінансові ресурси.

I. Вступ

Одним із основних завдань фінансових служб підприємства є фінансове забезпечення поточної діяльності суб'єкта господарювання. Циклічний, безперервний характер поточної діяльності потребує злагодженої в управлінні фінансовими ресурсами, оптимізації фінансового механізму на предмет забезпечення його оперативності та гнучкості у відповідності до мінливих поточних фінансових потреб. Важливу роль при вирішенні цієї проблеми відводять короткостроковому кредитуванню.

Дослідженню окремих аспектів кредитування приділено увагу в працях таких українських і зарубіжних учених, як: І. О. Бланк, Т. Ю. Клишко, О. І. Март'янов, В. М. Опарін, А. М. Поддєрьогін, Н. М. Пригуляк, О. О. Терещенко та ін. Питання короткострокового кредитування, його форми та види докладно розглянуто в дослідженнях І. В. Пещанської.

Проте в науковій літературі відсутнє поняття поточного кредитування, а отже – не розкрито його зміст і властивості як форми фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств. Недостатня увага до регулюючих властивостей активності поточного кредитування принижує роль його інструментів у системі управління фінансовими ресурсами підприємств.

Поточне кредитування як найбільш оперативна форма зовнішнього фінансового забезпечення господарської діяльності має чітко відобразитися в його організаційно-економічному механізмі. Відтак, ця проблематика є предметом дослідження науки не лише у сфері фінансів, а й із позицій економіки та управління підприємствами.

II. Постановка завдання

Метою статті є уточнення основних концептуальних аспектів фінансового забезпечення

господарської діяльності підприємств із позиції управління його фінансовими ресурсами, зокрема шляхом регулювання активності поточного кредитування. Досягнення означеної мети передбачає виконання таких завдань: уточнення теоретико-методологічних підходів до розкриття змісту, структури та функцій окремих елементів системи управління фінансовими ресурсами; уточнення структури системи управління фінансовими ресурсами підприємства та її ролі в забезпеченні господарської діяльності підприємства; розкриття змісту поняття «поточне кредитування» та «активність поточного кредитування»; визначення основних параметрів, інструментів та індикаторів регулювання активності поточного кредитування.

III. Результати

Поглиблене комплексне дослідження економічних, правових, філософських та інших аспектів господарської діяльності промислового підприємства дає змогу стверджувати, що її економічний зміст полягає в цілеспрямованому, багатостадійному впливі на ресурси з метою отримання в результаті їх трансформації певного економічного та/або соціального результату (ефекту). З погляду теорії управління та теорії систем, цілеспрямований вплив на об'єкт з метою надання йому певних якостей або приведення до певного стану розуміють як управління.

Управління є елементом, функцією організованих систем будь-якої природи, що забезпечує збереження їх певної структури, підтримання режиму діяльності, реалізацію програми, досягнення мети діяльності. Це твердження є цілком справедливим і для підприємства, яке досліджено як соціально-економічну систему відкритого типу в монографіях М. С. Дороніної, Н. Г. Метеленко, М. Є. Рогози, А. А. Теребуха [2; 4; 8; 10]. Функ-

кціонування такої системи налаштоване на залучення та перетворення різноманітних ресурсів з метою задоволення потреб суспільства в певній продукції.

Таким чином, управління ресурсами покладено в основу господарської діяльності та, відповідно, забезпечує її, оскільки наявність ресурсів визначеного обсягу та структури є необхідною та достатньою умовою здійснення господарської діяльності.

Підсумовуючи вищезазначене, маємо констатувати, що господарську діяльність промислового підприємства можна визначити як динаміку відповідної соціально-економічної системи в усіх її проявах (організація, функціонування та розвиток).

Розглядаючи підприємство як багатоцільову систему, ми поділяємо позицію доктора економічних наук, професора Н. Г. Метеленко щодо необхідності розподілу такої системи на підсистеми з метою здійснення процесу управління [5, с. 23]. Якщо здійснювати декомпозицію підприємства-системи за видами використовуваних ресурсів, у її структурі необхідно виділяти підсистему управління фінансовими ресурсами підприємства, динаміку якої розглядаємо як фінансове забезпечення господарської діяльності підприємства. Відповідно, в методології теоретичного дослідження фінансового забезпечення пропонуємо спиратися на системно-динамічний підхід.

Наші висновки ґрунтуються на дослідженні динамічної природи фінансового забезпечення, заснованому на аналізі теоретико-методологічних підходів до розкриття його змісту з позиції теорії фінансів і фінансів підприємств,

що знайшли відображення в працях таких авторів, як Л. М. Алексеєнко, К. В. Беляєва, О. Ю. Буцька, О. Д. Василик, О. О. Веклич, В. В. Венгер, М. К. Галабурда, В. П. Горин, О. Є. Гудзь, В. В. Гуменюк, М. М. Забаштанський, І. В. Зятковський, М. С. Ільницький, Н. І. Карпшин, О. П. Кириленко, Г. В. Кіщенко, Д. В. Клиновий, А. В. Корнилюк, К. В. Кравченко, Н. Я. Кравчук, О. Л. Кривоног, О. А. Лактіонова, Д. В. Нехайчук, С. В. Онишко, В. М. Опарін, І. О. Петровська, С. Я. Салига, І. М. Семенихін, В. М. Федосов, Л. О. Черкашина, С. І. Юрій, Т. Б. Ясеновська.

Узагальнюючи вищенаведені підходи, в основу організаційно-економічного механізму фінансового забезпечення господарської діяльності промислового підприємства покладаємо систему управління його фінансовими ресурсами. У її складі виділимо такі підсистеми: керуюча підсистема – суб'єкт управління (фінансовий менеджмент), керована підсистема – об'єкт управління (сукупність фінансових ресурсів підприємства), підсистема реалізації впливу (сукупність елементів фінансового механізму, що відповідають рівню фінансової культури підприємства); фінансова культура підприємства – системоутворювальний елемент (рис. 1).

Спираючись на теоретико-методологічні підходи О. Є. Гудзь [1] і П. А. Стецюка [9] до розкриття економічного змісту фінансових ресурсів, доповнюючи та розвиваючи ці підходи, під фінансовими ресурсами підприємства розуміємо його найліквідніші активи, здатні набувати динамічного стану.



Рис. 1. Системно-динамічний підхід до управління фінансовими ресурсами підприємства
Джерело: складено автором.

Управління фінансовими ресурсами організовує підсистема фінансового менеджменту та реалізують засоби фінансового механізму. Останній також розглядаємо як підсистему в системі управління фінансовими ресурсами. Спираючись на дослідження С. В. Львовича [3, с. 97], зауважимо, що елементами такої підсистеми є фінансові інструменти (якими чинять вплив на фінансові ресурси) із вбудованими важелями та індикатори (за допомогою яких такий вплив оцінюють).

З урахуванням наведеного системно-динамічного підходу до управління фінансовими ресурсами підприємства маємо визнати, що його ефективність значною мірою залежить від організаційної (фінансової) культури, в тому числі від культури прийняття управлінських рішень.

У цьому аспекті маємо зазначити, що одним із напрямів підвищення ефективності прийняття та реалізації фінансових рішень на підприємстві є включення до його фінансової культури принципу фрагментації господарської діяльності за окремими циклами.

У нашому дослідженні було виявлено кілька підходів до структурування циклів господарської діяльності.

Так, Б. Коласс у діяльності підприємств виділяє інвестиційний цикл, цикл поточних операцій та грошовий цикл діяльності. О. О. Терещенко у складі господарської діяльності підприємств виділяє інвестиційну, операційну та фінансову діяльність. Аналогічну фрагментацію передбачено Звітом про рух коштів, форму якого визначає Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності".

Водночас у монографії А. А. Теребух, присвяченій проблемам прийняття, оцінювання та моделювання господарських рішень на машинобудівних підприємствах, зауважено, що "зазначені підходи до виділення циклів діяльності господарських формувань не дозволяють комплексно охарактеризувати і систематизувати показники діяльності, визначити рівень взаємозалежності циклів та забезпечити розроблення ефективних механізмів управління" [10, с. 88]. Прагнучи розмежувати стратегічні, тактичні та поточні цілі підприємства, а також засоби їх реалізації, А. А. Теребух у господарській діяльності промислових підприємств виділяє три основних безперервних цикли: інвестиційний, виробничий та грошовий.

І. О. Бланк визначає виробничий та фінансовий цикл (цикл грошового обороту) як складові операційного циклу підприємства, в межах якого пропонує методику управління оборотними активами.

На нашу думку, позиції А. А. Теребуха та І. О. Бланка щодо фрагментації господарської діяльності є взаємодоповнювальними. Тому господарські рішення щодо управління фінансовими ресурсами можна приймати як окремо за інвестиційним, виробничим і фінансовим циклами, так і за операційним циклом.

Кожен із зазначених циклів охоплює низку характерних для нього операцій, які, в свою чергу, зумовлені рухом і трансформацією певних ресурсів (відповідно – інвестиційних, виробничих і фінансових). Разом з тим, унікальність фінансових ресурсів як найліквіднішої складової активів підприємства полягає в тому, що кожен із господарських циклів передбачає забезпечення його фінансовими ресурсами. Таким чином, фінансове забезпечення господарської діяльності як метод фінансового управління передбачає прийняття та реалізацію рішень щодо управління фінансовими ресурсами підприємства в контексті окремих циклів.

Спираючись на дослідження А. А. Теребуха, зауважимо, що кожен із циклів управління фінансовими ресурсами є підпорядкованим конкретній головній меті. Зокрема, метою інвестиційного циклу є збільшення ринкової вартості інвестованого капіталу; метою виробничого циклу є максимізація прибутку від основної діяльності; метою грошового (фінансового) циклу є забезпечення потреби в коштах при дотриманні визначених нормативів (зокрема, достатності капіталу, показників платоспроможності та ліквідності) [10, с. 92]. Враховуючи взаємну підпорядкованість зазначених цілей, можемо констатувати, що ефективність управління фінансовими ресурсами у фінансовому циклі зумовлює результативність виробничої (операційної) діяльності, максимізація прибутку від якої значною мірою визначає інвестиційні можливості підприємства та створює умови для збільшення ринкової вартості підприємства. Таким чином, наголошуємо на важливості управління фінансовими ресурсами в грошовому (фінансовому) циклі їх обороту з метою забезпечення поточних потреб підприємства.

Фінансовою теорією та практикою напрацьовано низку форм фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств, до яких, зокрема, зараховують самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування. Різні форми фінансового забезпечення використовують на практиці водночас через установлення такого співвідношення між ними, що є оптимальним для певного етапу розвитку суспільства загалом та окремого підприємства зокрема.

Кожна із зазначених форм фінансового забезпечення (через використання характерних для неї інструментів) має свої властивості, здатні забезпечити ефективність управління фінансовими ресурсами в кожному окремому циклі управління. Так, з метою забезпечення поточної потреби в коштах підприємство має активно застосовувати таку форму фінансового забезпечення, як поточне кредитування. Об'єктивну необхідність тимчасового залучення кредитних коштів українськими промисловими підприємствами в умовах сформованого фінансового механізму спробуємо довести за допомогою схеми, наведеної на рис. 2.

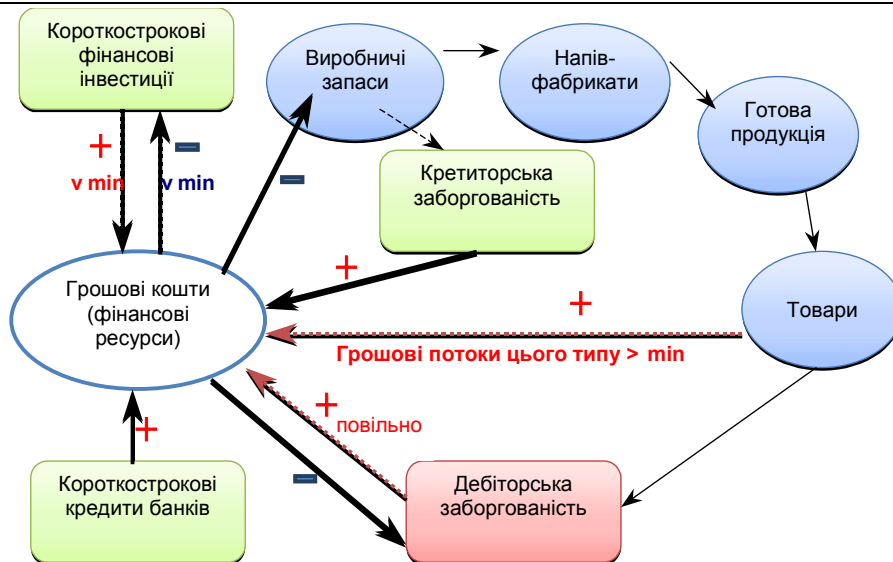


Рис. 2. Рух фінансових ресурсів в операційному циклі підприємства

Отже, згідно з рис. 2, поточні фінансові потреби підприємства (або потреби операційного циклу) зумовлені необхідністю формування достатнього обсягу виробничих запасів (виходячи з потреб виробничого циклу). При цьому, враховуючи низьку платоспроможність більшості споживачів, значна частина виручки від реалізації відводиться на дебіторську заборгованість, інкасація якої в умовах українського фінансового механізму здебільшого є дуже повільною, що, відповідно, скорочує обсяг фінансових ресурсів, необхідних для відновлення виробничого циклу підприємства.

Відновлення фінансових ресурсів до необхідного рівня, виходячи із світового досвіду, передбачає застосування таких фінансових інструментів:

- дезінвестиції короткострокових фінансових інвестицій;
- інструменти прискорення інкасації дебіторської заборгованості (факторинг, форфейтинг, обіг векселів);

- комерційний кредит;
- фінансовий (банківський) кредит.

На жаль, застосування перших двох із названих видів інструментів в українській практиці є обмеженим, що зумовлено недоліками фінансового механізму та незадовільним рівнем фінансової культури – як на макrorівні, так і на рівні суб'єктів господарювання. Тому найпоширенішою є практика поточного кредитування із застосуванням різних видів кредиту.

У вітчизняній практиці поточного кредитування важливе місце посідає господарський кредит, який надають у вигляді комерційного (торгового) кредиту, грошових позик і товарного кредиту, можуть надавати як у грошовій, так і в товарній формах на підставі договорів купівлі-продажу, договорів позики, комерційних і фінансових векселів. Узагальнення видів і форм господарського кредиту наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Види та форми господарського кредиту

Види кредиту	Правові підстави	Спосіб надання та погашення
Комерційний (торговий) кредит	Договір купівлі-продажу	Надають у товарній, а погашають у грошовій формі
	Договір комерційного кредиту	Надають у грошовій, а погашають у товарній формі
	Комерційний (підтоварний) вексель	Надають у товарній, а погашають у грошовій формі
Грошові позики	Договір позики з юридичною особою	Надають і погашають у грошовій формі
	Договір позики з фізичною особою	
	Фінансовий вексель	
Товарний кредит	Договір товарного кредиту	Надають у товарній формі, а погашають або в товарній, або в грошовій формі

Джерело: [7, с. 46].

Як бачимо, сфера господарського кредиту охоплює широкий спектр прямих кредитних відносин між підприємствами та їх постачальниками й підрядниками, з одного боку, та з покупцями й замовниками – з іншого. Проте, спираючись на думку І. В. Пещанської [7], О. І. Мартянова, Т. О. Макух та ін., зауважимо, що найбільш поширеною формою поточного кредитування (серед інстру-

ментів господарського кредиту) в українській практиці є комерційний (торговий) кредит, що можуть надавати у вигляді відстрочки, розстрочки, авансу, попередньої оплати. Характерними рисами комерційного кредиту є його гнучкість та еластичність (що не є синонімічними поняттями). Так, під гнучкістю розуміють здатність швидкої трансформації заборгованості та перетворення боргу у виробни-

чий капітал, а під еластичністю – здатність змінювати обсяг кредитування згідно з потребами підприємства. Враховуючи органічну вбудованість комерційного кредиту в кругообіг капіталу, зазначаємо, що регулювання його активності, а відповідно – й управлінський вплив на фінансові ресурси підприємства, здійснюють спонтанно, що можна зарахувати як до переваг, так і до недоліків цього інструменту. Відносно низька вартість комерційного кредиту, поряд із вищевказаними властивостями, зумовлює його широке використання в поточному кредитуванні вітчизняних підприємств. Проте недотримання контрагентами умов договорів на практиці призводить до дисбалансу між дебіторською та кредиторською заборгованістю, що вимагає залучення інших форм поточного кредитування, в тому числі й таких,

які передбачають прискорення інкасації дебіторської заборгованості.

Широкий спектр інструментів поточного кредитування підприємств представлено на кредитному ринку, більшість яких забезпечують банки як професійні кредитори. Вибір конкретних форм поточного кредитування при цьому зумовлено специфікою діяльності конкретного позичальника, наявністю в нього надійного забезпечення та відносин, що складаються з банком, що обслуговує.

До найпоширеніших інструментів фінансового (банківського) поточного кредитування, які є традиційними для української практики фінансування, більшість авторів зараховують банківський короткостроковий кредит та овердрафт, основні характеристики яких зведено для порівняння в табл. 2.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика кредиту, овердрафту та факторингу

Критерії порівняння	Кредит	Овердрафт
Цільовий характер	Як правило, передбачає цільове використання позикових коштів	Не передбачає цільового використання коштів
Джерело погашення	Позичальник	Позичальник
Терміни надання послуги	Жорсткі терміни користування коштами	Жорсткі терміни користування коштами
Дата надання позикових коштів	У день, передбачений кредитною угодою	У будь-який день протягом дії відкритої кредитної лінії
Необхідність забезпечення	Видають під заставу	Передбачено підтримання визначеного обороту по поточному рахунку позичальника
Дата повернення коштів	У день, передбачений кредитною угодою	Усі кредитові надходження автоматично списують з рахунку позичальника в погашення овердрафту та відсотків за ним
Документальне оформлення	Потребує оформлення значного обсягу документів	Потребує оформлення значного обсягу документів
Управління ризиками	Банк не приймає ризики позичальника як постачальника з поставок із відстроченням платежу	Банк не приймає ризики позичальника як постачальника з поставок із відстроченням платежу
Додаткові послуги	Розрахунково-касове обслуговування	Розрахунково-касове обслуговування

Кожен з кредитних інструментів, що порівнювали, має низку переваг і недоліків, які мають вплив на активність поточного кредитування підприємств і можливість її регулювання. Так, наприклад, відносно низька ціна залучення короткострокового кредиту нівелюється складністю оформлення та отримання у зв'язку з необхідністю забезпечення

заставою. До того ж зазначений інструмент не має вбудованих механізмів, що забезпечували б його гнучкість та еластичність. Разом з тим, українські підприємства продовжують активно залучати короткострокові кредити, незважаючи на зростання процентної ставки за ними в останні роки, що наглядно ілюструє рис. 3.



Рис. 3. Динаміка обсягів короткострокового кредитування в поточну діяльність реального сектору економіки
Джерело: складено автором за даними [6].

Таким чином, ми розглянули найбільш поширені у вітчизняній фінансовій практиці інструменти фінансового механізму, використання яких тимчасово на короткий термін мобілізує фінансові ресурси із зовнішніх джерел на умовах платного користування та створює таким чином поточне кредитування як форму фінансового забезпечення його господарської діяльності.

Як будь-яку форму фінансового забезпечення підприємство може використовувати поточне кредитування більш або менш активно, регулюючи тим самим активність поточного кредитування. За відсутності в науковій літературі будь-яких дефініцій дозволимо собі мати власний погляд на розуміння терміна “активність поточного кредитування”.

Розглядаючи окремі аспекти практичної реалізації поточного кредитування, маємо констатувати, що його активність має як кількісну, так і якісну визначеність. Кількісний аспект визначають абсолютним обсягом фінансових ресурсів, мобілізованих з використанням розглянутих вище інструментів банківського та господарського кредитування. Якісний аспект активності поточного кредитування розуміємо, спираючись на дослідження І. В. Пещанської [7], як комплексну ознаку гнучкості та еластичності, що зумовлено широтою спектра застосування відповідних фінансових інструментів.

Повертаючись до ідеї фрагментації господарської діяльності за окремими циклами, розглянемо, як регулювання кількісних аспектів активності поточного кредитування може впливати на досягнення кінцевої мети управління фінансовими ресурсами в кожному з циклів.

Зростання активності поточного кредитування у фінансовому циклі управління забезпечує поточну потребу у фінансових ресурсах підприємства та зумовлює скорочення тривалості фінансового циклу. Це розширює можливості підприємства у сфері реалізації продукції, наприклад, через більш лояльну цінову та кредитну політику. Разом з тим, треба зазначити, що обмежувальним фактором зростання активності поточного кредитування у фінансовому циклі є показники ліквідності та платоспроможності підприємства. Мають на увазі, що необмежене зростання обсягів поточного кредитування поряд із неадекватним зростанням обсягів ліквідних активів може призвести до втрати підприємством здібності своєчасно розраховуватися за поточними зобов'язаннями та, відповідно, поставити підприємство на межу банкрутства. В цьому аспекті підприємство має віднайти баланс між обсягами кредиторської та дебіторської заборгованості, у зв'язку з чим особливої актуальності набувають питання прискорення інкасації останньої з використанням відповідних фінансових інструментів (факторинг, обіг векселів тощо).

У виробничому циклі зростання обсягів поточного кредитування має на меті забезпечення поточних потреб підприємства у ви-

робничих запасах для безперебійного, ритмічного процесу виробництва продукції. Особливої актуальності цей аспект набуває для підприємств важкого машинобудування з довготривалим виробничим циклом, коли фінансові ресурси, авансовані у виробництво певного обсягу замовлень, перебувають ще на стадії незавершеного виробництва, а розпочати виконання нового замовлення підприємство може лише за умови достатнього фінансування необхідного обсягу сировини та матеріалів. Крім того, потребують своєчасного забезпечення фінансовими ресурсами такі поточні потреби підприємства, як розрахунки із заробітної плати, розрахунки з бюджетом тощо. Отже, активне поточне кредитування підприємства дає змогу досягти основної мети виробничого циклу – отримання прибутку, який з позиції фінансового забезпечення є внутрішнім джерелом фінансових ресурсів підприємства та зумовлює, зокрема, його інвестиційні можливості.

Однак активне використання підприємством короткострокового позичкового капіталу має певну ціну, що знаходить своє відображення в періодичній сплаті відсотків за кредитами (що, відповідно, збільшує операційні витрати). Крім того, із погашенням кредитів пов'язане зростання фінансових витрат підприємства. Все це призводить до зменшення чистого прибутку підприємства та рентабельності його діяльності. Отже, індикаторами, що обмежують активність поточного кредитування у виробничому (операційному) циклі, є показники рентабельності.

В інвестиційному циклі, основною метою якого є нарощування ринкової вартості підприємства, його капіталізація, зростання активності поточного кредитування матиме сенс лише за умови, коли диференціал фінансового леввериджу має додатне (позитивне) значення. Така ситуація є можливою в разі перевищення рентабельності капіталу над середнім розміром відсотків за кредитом (включаючи не лише його пряму ставку, а й інші витрати по його залученню, обслуговуванню та страхуванню). В цьому випадку зростання активності поточного кредитування збільшує загальний обсяг позичкового капіталу, відповідно збільшується «плече» фінансового леввериджу, що зумовлює зростання рівня рентабельності власного капіталу через “ефект фінансового леввериджу”. Таким чином, зростання активності поточного кредитування за умови прийнятного співвідношення рентабельності та вартості залученого капіталу містить потенціал додаткової капіталізації підприємства.

Разом з тим, обмежувальним індикатором у цьому випадку є рівень фінансової стійкості підприємства та рівень фінансового ризику, оскільки зростання в структурі капіталу підприємства частки позичкового капіталу підсилює його залежність від зовнішніх джерел фінансування та поглиблює ризик втрати платоспроможності.

Крім того, наближаючи інвестиційний цикл прийняття господарських рішень до стратегічного рівня управління фінансовими

ресурсами, маємо зазначити, що обмежувальними індикаторами активності поточного кредитування можуть також бути стадія життєвого циклу підприємства та обрана стратегія фінансування активів.

З урахуванням зазначеного маємо визнати, що серед індикаторів, які дають змогу оцінити

вплив фінансового механізму на фінансові ресурси підприємства шляхом регулювання активності поточного кредитування, можна виділити цільові індикатори та індикатори обмежень активності поточного кредитування. Перелік таких індикаторів відповідно до циклу прийняття господарських рішень наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Індикатори фінансового механізму в управлінні фінансовими ресурсами підприємства шляхом регулювання активності поточного кредитування

Цикл прийняття господарських рішень у сфері управління фінансовими ресурсами	Індикатори ефективності	Індикатори обмеження активності поточного кредитування
Фінансовий (грошовий)	Забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами для покриття поточних фінансових потреб	Рівень ліквідності та платоспроможності
Виробничий (операційний)	Максимізація операційного та чистого прибутку підприємства	Рівень операційних і фінансових витрат; рівень показників рентабельності діяльності підприємства
Інвестиційний	Збільшення ринкової вартості інвестованого капіталу	Рівень вартості короткострокового позичкового капіталу; рівень "диференціалу" фінансового левериджу; рівень фінансового ризику; рівень фінансової стійкості

Джерело: складено автором.

З урахуванням наведеного алгоритм прийняття рішень щодо регулювання кількісних аспектів активності поточного кредитування можна подати схематично (рис. 4).

Згідно з рис. 4, управління фінансовими ресурсами підприємства шляхом регулювання

активності поточного кредитування можна здійснювати як за окремими циклами прийняття господарських рішень, так і загалом з урахуванням усіх цільових та обмежувальних індикаторів фінансового механізму.

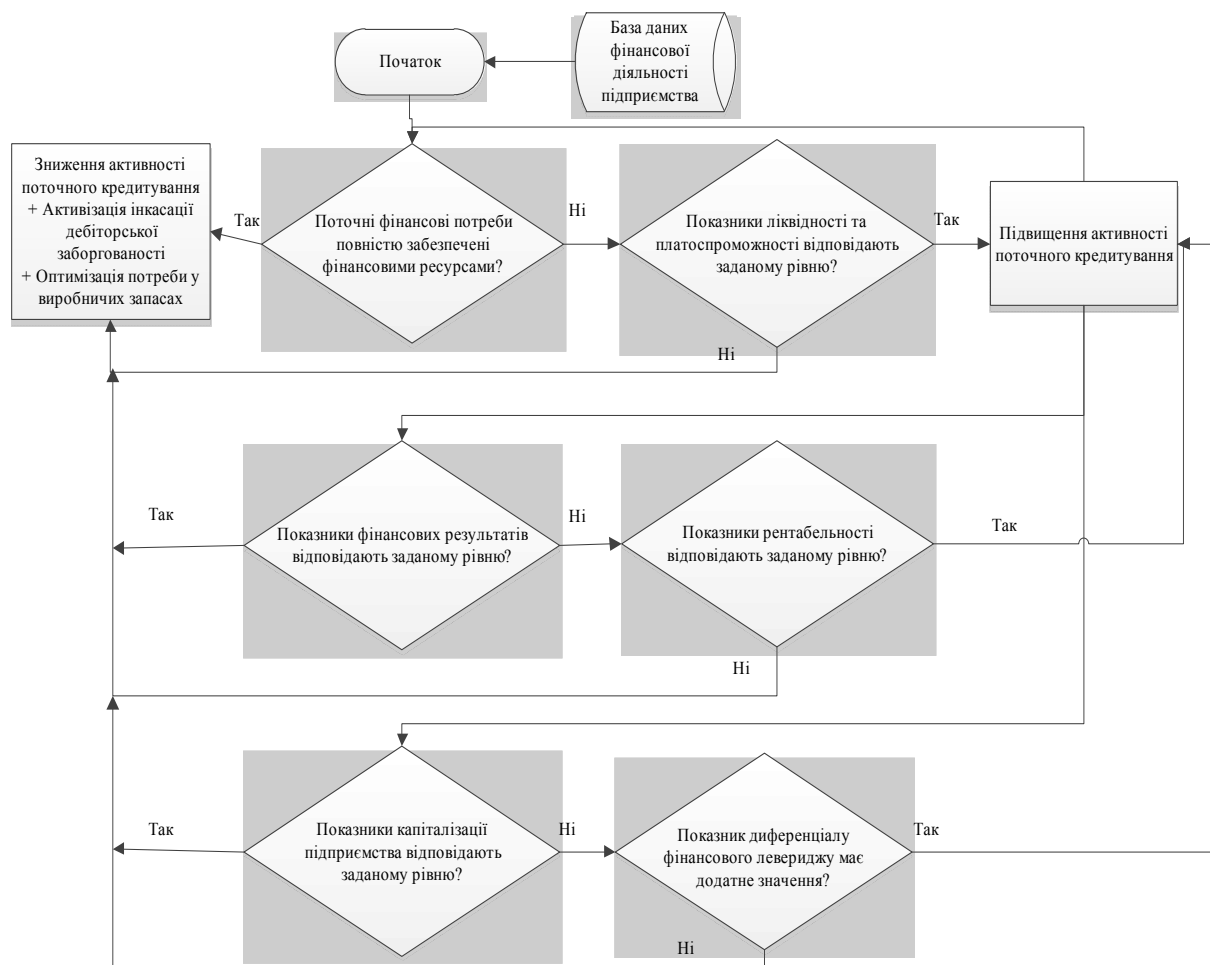


Рис. 4. Алгоритм прийняття рішень щодо регулювання активності поточного кредитування

Джерело: складено автором.

IV. Висновки

Під час дослідження можливостей управління фінансовими ресурсами підприємства шляхом регулювання активності поточного кредитування ми:

- уточнили роль управління фінансовими ресурсами в забезпеченні господарської діяльності підприємства;
- уточнили зміст поняття “фінансові ресурси підприємства” як найбільш ліквідних активів підприємства, що забезпечують неперервність руху його грошових потоків;
- уточнили зміст, структуру та призначення елементів фінансового механізму, його роль в управлінні фінансовими ресурсами підприємства;
- визначили системоутворювальним елементом системи управління фінансовими ресурсами підприємства його фінансову культуру, від рівня якої залежить як обраний інструментарій прийняття та реалізації рішень, так і склад фінансових ресурсів;
- визначили, що управління фінансовими ресурсами підприємства доцільно здійснювати за циклами: фінансовий (грошовий), виробничий (операційний) та інвестиційний, через різні пріоритети в цілях та інструментах управління;
- визначили об’єктивну необхідність поточного кредитування як форми фінансового забезпечення підприємства в оперативному циклі;
- визначили зміст поняття активності поточного кредитування як комплексного поняття, що має як кількісне вираження (обсяг залучених позичкових коштів), так і якісні характеристики (гнучкість та еластичність);
- визначили, що регулювання кількісних параметрів активності поточного кредитування здійснюють шляхом зміни інтенсивності вхідних грошових потоків підприємств з мобілізації короткострокового позичкового капіталу;
- визначили, що регулювання якісних характеристик активності поточного кредитування здійснюють шляхом диверсифікації портфеля запозичень (як за кредиторами, так і за інструментами поточного кредитування);
- дослідили основні інструменти поточного кредитування, запроваджені українською практикою фінансування на предмет їх потенціалу гнучкості та еластичності;
- запропонували класифікувати індикатори, що дають змогу оцінювати вплив обраних інструментів фінансового механізму на фінансові ресурси, за ознаками: циклу прийняття рішень (індикатори фінансового, операційного та інвестиційного циклів) і характеру оцінки (індикатори досягнення мети та індикатори обмежень);
- запропонували приймати рішення щодо збільшення активності поточного кредитування з урахуванням вищезазначених індикаторів у контексті окремих циклів і

загалом з урахуванням пріоритету фінансового (грошового) циклу;

- запропонували в разі набуття фінансовими індикаторами значень, що вказують на необхідність зменшення активності поточного кредитування, додаткову потребу підприємства у фінансових ресурсах покривати шляхом пришвидшення інкасації дебіторської заборгованості, оптимізації обсягів виробничих запасів і дезінвестицій короткострокових фінансових інвестицій.

Список використаної літератури

1. Гудзь О. Є. Забезпечення фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія, практика : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук : 08.00.04 / О. Є. Гудзь. – Київ, 2007. – 39 с.
2. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства : монографія / М. С. Дороніна. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2003. – 444 с.
3. Львовичкін С. В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання : монографія / С. В. Львовичкін. – Київ : Наша культура і наука, 2003. – 432 с.
4. Метеленко Н. Г. Внутрішній господарський механізм ефективного функціонування промислових підприємств: теорія, практика, перспективи : монографія / Н. Г. Метеленко. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 480 с.
5. Метеленко Н. Г. Формування внутрішнього господарського механізму ефективного функціонування промислових підприємств: дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Н. Г. Метеленко; Держ. вищ. навч. закл. “Нац. гірн. ун-т”. – Дніпропетровськ, 2011. – 499 с.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
7. Пещанская И. В. Финансовый менеджмент: краткосрочная финансовая политика : учеб. пособ. для вузов / И. В. Пещанская. – Москва : Экзамен, 2006. – 256 с.
8. Рогоза М. Є. Управління промисловими підприємствами: соціально-економічні чинники та особливості організації : монографія / М. Є. Рогоза. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005. – 281 с.
9. Стецюк П. А. Економічна суть фінансових ресурсів / П. А. Стецюк // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 129–143.
10. Терехух А. А. Господарські рішення на машинобудівних підприємствах: прийняття, оцінювання та моделювання : монографія / А. А. Терехух. – Львів : Львівський державний інститут новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола, 2010. – 244 с.

Стаття надійшла до редакції 01.08.2016.

Шульга О. П. Управление финансовыми ресурсами промышленного предприятия путем регулирования активности текущего кредитования

В статье рассмотрены основные концептуальные аспекты управления финансовыми ресурсами, содержание текущего кредитования и его активности. Определены основные виды и формы текущего кредитования в системе управления финансовыми ресурсами предприятия, дана их краткая характеристика и определен характер влияния в процессе управления финансовыми ресурсами промышленного предприятия.

Ключевые слова: *активность текущего кредитования, индикаторы и инструменты финансового механизма, финансовое обеспечение, финансовая культура, финансовый менеджмент, финансовые ресурсы.*

Shulga O. Management of Industrial Enterprise Financial Resources by Controlling the Current Lending Activity

One of the main objectives of the financial services company is financial support for ongoing activities of the entity. Cyclic, continuous nature of the current needs coherence in the management of financial resources, optimizing the financial mechanism to ensuring its responsiveness and flexibility according to changing current financial needs. An important role in solving this problem, given the short-term lending.

However, the contents and properties of this credit as a form of financial security business enterprises, today there are not enough studies that restricts the use of regulatory activity and opportunities it demeans the role of his tools in the management of financial resources.

Along with that, the current loans, as the operative shape of the financial security of economic activity, should find a clear reflection in organizational and economic mechanism. Therefore, this subject is the subject of research science, not only in finance, but also from the standpoint of economics and business administration.

The article reviews the main conceptual aspects of financial security business enterprises from the position managing its financial resources, including through the regulation of the activity of this credit. The formulated goal provided the following purposes: refined theoretical and methodological approaches to the disclosure of the contents, structure and functions of individual elements of the system management of financial resources; clarified the structure of the management of financial resources and its role in ensuring economic activity; the content of the concept of "current loans" and "current lending activity"; the basic parameters, tools and indicators of current activity regulation of credit.

Key words: *current lending activity, indicators and instruments of the financial mechanism, financial security, financial culture, financial management, financial resources.*

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 338.124

Н. Г. Метеленко

доктор економічних наук, професор

М. В. Хацер

кандидат економічних наук, доцент
Запорізька державна інженерна академія

КРИЗА НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: ПРИЧИНИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

У статті, спираючись на критичну оцінку термінів “банківська криза”, “системна банківська криза”, “криза банківської системи”, уточнено визначення терміна “криза національної банківської системи”. Наведено ознаки кризи в національній банківській системі (поява та нарощування банківської паніки; знецінення банківських активів; ресурсне голодування; зменшення обсягів банківського кредитування; натиск на золотовалютні резерви; банкрутство банків) і здійснено ідентифікацію кризи для національної банківської системи України. Встановлено наявність повторної кризи національної банківської системи, причини появи кризи національної банківської системи та запропоновано шляхи її подолання.

Ключові слова: банк, банківська криза, криза національної банківської системи, ознаки кризи, банківське кредитування, банківські активи, золотовалютні резерви.

І. Вступ

Друга хвиля економічної кризи в Україні, яка розпочалася в 2014 р. і продовжується й досі, супроводжується жорсткою національною банківською кризою. Ситуація в банківському секторі економіки призводить до значних негативних економічних і соціальних явищ:

- стрімкої ліквідації банківських установ;
- зменшення розмірів податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів;
- суттєвого зниження рівня довіри юридичних осіб і домашніх господарств до банківських установ;
- зниження обсягів кредитування економіки;
- зростання рівня безробіття в державі через звільнення працівників національної банківської сфери;
- соціальної напруги через затримки виплат вкладникам банків, які ліквідуються;
- зменшення джерел доходів для населення через посилення кризи довіри до банківської системи;
- подальшого розвитку кризових явищ на національних фінансовому та фондовому ринках тощо.

Необхідно констатувати, що криза банківської системи є досить розповсюдженим

явищем у світовій економіці та в країнах із ринковою економікою. Так, Л. Левен і Ф. Валенсія виокремили в період 1970–2007 рр. наявність 124-х криз національних банківських систем, із яких 42 кризи були подвійними, а 10 криз – потрійними [10, с. 56]. За оцінкою Ж.-Ш. Роше, з кінця 70-х рр. XX ст. понад 130 держав зазнали тією чи іншою мірою кризи або системних проблем у банківській системі. При цьому фінансові витрати в окремих країнах у результаті кожної із криз становили близько 12% від ВВП, а в Аргентині, Індонезії, Південній Кореї та Малайзії – перевищили 40% [4, с. 27]. За даними Банку Розвитку США, у період 1974–2003 рр. країни Латинської Америки переживали в середньому 1,25 банківських криз; країни Латинської Америки й Карибського регіону – 0,90; країни Східної Європи та Центральної Азії – 0,89; країни Центральної Африки – 0,83; країни Середнього Сходу й Північної Африки – 0,40; країни Східної Азії та Атлантичного регіону – 0,38; країни Південної Африки – 0,38; країни – члени ОЕСР із високими доходами – 0,21; країни – не члени ОЕСР із високими доходами – 0,09 [12, с. 30]. Така статистика свідчить про певну закономірність процесів ви-

никнення криз у світових банківських системах. Кризи національних банківських систем є досить розповсюдженим економічним явищем, але при цьому в країнах з нестійкою економікою вони виникають найчастіше.

В Україні виникнення криз банківської системи є закономірним явищем, яке пояснюють недостатнім рівнем теоретичного, методичного та практичного інструментарію прогнозування, вимірювання та подолання економічних криз узагалі та криз банківської системи зокрема. На думку українських і зарубіжних експертів, подолання кризи в національній банківській системі може бути драйвером виведення з кризи вітчизняної економіки загалом. Тому актуальним є дослідження наявності, причин, тенденцій та шляхів подолання кризи національної банківської системи.

Проблеми виявлення, вимірювання криз банківської системи та розробки шляхів їх подолання досліджували у своїх наукових працях такі українські та зарубіжні вчені, як О. Береславська, Ф. Валенсія, Г. Карчева, А. Ковалюк, І. Ковзанадзе, Л. Левен, Н. Ревверчук, Ж.-Ш. Роше, І. Чмутова, В. Шпачук та ін.

Не зважаючи на наявність наукових розробок з проблематики кризи в національній банківській системі, існує об'єктивна необхідність подальших досліджень у цьому напрямі, що викликана ускладненнями в економіці України, появою нових негативних чинників впливу на банківську систему, які не враховані в попередніх наукових пошуках.

II. Постановка завдання

Мета статті – встановлення причин і тенденцій кризи національної банківської системи та пошук шляхів подолання кризи.

III. Результати

Наукові здобутки в частині аналізу кризи банківської системи можна узагальнити та представити в двох аспектах:

- дослідження терміна “банківська криза” в мікроаспекті, тобто в контексті окремого банку (криза в банку);
- дослідження терміна “банківська криза” в макроаспекті, тобто в контексті кризи в банківській системі окремої країни.

Зосередимось на поглибленні макроаспекту. Існує значна кількість дефініцій терміна “банківська криза”, при цьому, маючи на увазі кризу в національній банківській системі, низка вчених використовують термін “банківська криза”, а деякі – “системна банківська криза” або “криза банківської системи”. Так, О. Береславська вказує, що банківська криза – це нездатність банківської системи виконувати свої основні функції акумуляції та мобілізації тимчасово вільних коштів, надання кредитів, проведення розрахункових і платіжних операцій у економіці

країни [2, с. 79]. Дослідники Р. Дутагупта та П. Касін зазначають, що банківська криза – це стан банківської системи, викликаний сукупністю взаємопов'язаних потрясінь макроекономічного, валютного та фінансового характеру [11, с. 21]. На інтернет-ресурсі НБУ дають таке визначення: “Банківська криза (banking crisis) – різка зміна зовнішніх і внутрішніх умов діяльності банківської системи, внаслідок чого вона стає неспроможною стабільно функціонувати та виконувати свої основні функції” [1]. На думку Дж. Капріо та Д. Клінгбіл, системна банківська криза – це стан банківської системи, коли капітал більшості або всіх банків суттєво зменшується [9, с. 4]. А. Степаненко вважає: “Криза банківської системи – ситуація, за якої система перестає виконувати свої ключові функції” [6, с. 78]. А. Тавасієв зазначає, що системна банківська криза – стрімке та масштабне погіршення якості діяльності великої кількості банків під впливом несприятливих факторів макроекономічного, інституційного, регулятивного та іншого характеру, що виявляється в нездатності значної кількості кредитних організацій, а нерідко й банківської системи загалом виконувати свої об'єктивно необхідні функції в економіці, проводити базові та інші банківські операції та забезпечувати власний поступальний розвиток [7, с. 20]. В. Шпачук дає таке визначення кризи: “Криза банківської системи – це об'єктивне стресове явище банківської системи, проявами якого є порушення сталості банківської системи, нездатність та неспроможність суб'єктів системи дотримуватись обов'язкових вимог банківської діяльності, виконувати покладені на них функції та взяті зобов'язання, що вимагає узгоджених ефективних дій органів державного управління та власників і менеджменту банківських установ” [8].

Узагальнення думок науковців дає змогу констатувати, що жодне визначення банківської кризи не враховує (або враховує опосередковано) національну приналежність кризи, що, на наш погляд, не можна залишати поза увагою. Врахування чинника “національна приналежність” кризи впливає не тільки на появу кризи, а й на процес розробки механізму та шляхів її подолання, зокрема через залучення державних органів влади, тобто державних інституцій.

На нашу думку, з урахуванням чинника “національна приналежність”, криза національної банківської системи – це стрімке та масштабне погіршення якості діяльності більшої частини банків під впливом несприятливих факторів макроекономічного, інституційного, регулятивного та іншого характеру, яке виявляється в нездатності значної кількості кредитних організацій, а іноді – й національної банківської системи загалом вико-

нувати свої об'єктивно необхідні функції в економіці країни, проводити базові та інші банківські операції та забезпечувати власний поступальний розвиток.

Для ідентифікації кризи національної банківської системи скористаємося ознаками кризи, встановленими в науковій праці Н. Реверчук та А. Ковалюк, а саме:

- поява й наростання банківської паніки;
- знецінення банківських активів;
- ресурсний голод;
- зниження обсягів банківського кредитування;
- натиск на золотовалютні резерви;
- банкрутство банків [3, с. 90].

Обґрунтування обраного погляду доцільно здійснити на основі дослідження статистичних даних НБУ за період 2008–2015 рр. [5].

Першою ознакою кризи національної банківської системи є поява й наростання банківської паніки, що виражається в суттєвому зниженні обсягів депозитних вкладень у банківські установи й девальвації національної валюти через трансформацію гривневих заощаджень у заощадження в іноземній валюті. Згідно з даними НБУ, з 01.01.2009 р. до 01.01.2010 р. обсяг строкових коштів суб'єктів господарювання та фізичних осіб у банківській системі України знизився на 42 782 млн грн, або на 17,22%. Національна валюта за цей період знецінилася відносно долара США близько на 60%. Надалі розміри депозитних вкладень у національну банківську систему починають зростати, а курс національної валюти відносно провідних світових валют стабілізується. Така ситуація свідчить про первинну кризу національної банківської системи.

Згідно з даними НБУ, з 01.01.2014 р. до 01.12.2015 р. обсяг строкових коштів суб'єктів господарювання та фізичних осіб у банківській системі України знизився на 91 289 млн грн, або на 20,04%. Національна валюта за цей період знецінилася відносно долара США близько на 325%. Надалі ситуація з депозитними вкладеннями не визначена, а курс національної валюти відносно провідних світових валют продовжує падати. Наведена тенденція свідчить про повторну кризу національної банківської системи, при цьому повторна криза є більш жорсткою та тривалішою, ніж криза 2008–2010 рр.

Наступною ознакою кризи національної банківської системи є знецінення банківських активів. Згідно з даними НБУ, з 01.01.2009 р. до 01.01.2010 р. обсяг активів банків в українській банківській системі знизився на 45 784 млн грн, або на 4,94% без урахування інфляційної складової та девальвації національної валюти. Надалі розміри активів банків в українській банківській системі починають зростати, що свідчить про наявність кризи національної банківсь-

кої системи. За даними НБУ, з 01.01.2014 р. до 01.12.2015 р. обсяг активів банків у банківській системі України знизився на 2 736 млн грн, або на 0,21% без урахування інфляційної складової та девальвації національної валюти, тобто спостерігаємо повторну кризу національної банківської системи.

Ресурсний голод виникає в банків через зниження обсягу депозитних вкладень і за умов неможливості залучати дешеві грошові ресурси на зарубіжних фінансових ринках. Проблеми залучення депозитних вкладень обґрунтовано вище, що ж стосується залучення дешевих грошових ресурсів на зарубіжних фінансових ринках, необхідно зазначити, що цей аспект отримання ресурсів банками принципово неможливий в умовах значної девальвації національної валюти.

Наведемо інформацію щодо ознаки зниження обсягів банківського кредитування. За даними НБУ, з 01.01.2009 р. до 01.01.2010 р. розмір кредитного портфеля банків в українській банківській системі зменшився на 44 896 млн грн, або на 5,67%, без урахування інфляційної складової та девальвації національної валюти. Надалі розміри кредитного портфеля банків в українській банківській системі починають зростати, що свідчить про наявність цієї ознаки кризи. За даними НБУ, з 01.01.2014 р. до 01.12.2015 р. розмір кредитного портфеля банків зростає на 42 642 млн грн, або на 4,68%, без урахування інфляційної складової та девальвації національної валюти, при суттєвому погіршенні якості кредитного портфеля. При цьому обсяг кредитів, які надані фізичним особам, знизився на 24 001 млн грн, або на 14,31%, що також свідчить про повторну кризу національної банківської системи.

Наступною ознакою кризи національної банківської системи є тиск на золотовалютні резерви. З 01.01.2009 р. до 01.01.2010 р. розмір золотовалютних резервів НБУ зменшився на 8 071 млн дол. США, або на 23,37%. Надалі обсяги золотовалютних резервів НБУ, починаючи з 01.01.2012 р., постійно знижуються, що є явною ознакою кризи національної банківської системи. З 01.01.2014 р. до 01.12.2015 р. обсяг золотовалютних резервів знизився на 7 115 млн дол. США, або на 34,85%, що є свідченням повторної жорсткої кризи банківської системи України.

Нарешті, банкрутство як ознака кризи національної банківської системи. Згідно з даними НБУ, з 01.01.2009 р. до 01.01.2010 р. кількість банків у банківській системі зменшилася на 2 од., або на 1,09%, надалі відбулося зменшення кількості ще на 6 од., що підтверджує наявність кризи. За даними НБУ, з 01.01.2014 р. до 01.12.2015 р. кількість банків в українській банківській системі зменшилася на 60 од., або на 33,33%, що є

ознакою повторної глибокої кризи банківської системи.

Таким чином, за результатами аналізу первинних ознак кризи національної банківської системи, можна стверджувати, що наразі наявна повторна більш глибока та тривала криза.

До основних причин появи повторної кризи національної банківської системи ми зарахували такі:

- подальше поглиблення національної соціально-економічної кризи;
- дестабілізуючий вплив НБУ на національну банківську систему;
- критично незадовільний рівень державного управління національною банківською системою, про що свідчать результати діяльності системи;
- зміни законодавства, що негативно впливають на життєздатність банківської системи;
- подальша девальвація національної валюти;
- знецінення та зниження доходів суб'єктів господарювання та домашніх господарств;
- довготривала втрата довіри до банків;
- інфляційні процеси протягом розглянутого періоду;
- вилучення депозитів із національної банківської системи;
- управлінські похибки, що є характерними для більшості банків національної банківської системи.

Наведені причини дають змогу сформулювати перелік дій, спрямованих на подолання кризи в національній банківській системі:

- удосконалення державного регулювання банківської системи через виключення шоків аспектів державного управління та оптимізацію законодавства;
- диверсифікація діяльності банків з акцентом на некредитну діяльність;
- заходи та механізми забезпечення підвищення якості кредитних портфелів банків;
- пропагандистська компанія з повернення довіри до банківських установ із залученням ресурсів як державних органів управління, так і ресурсів банківських установ;
- зміна стратегії розвитку національної банківської системи з виділенням банків як стратегічного елемента відродження національної економіки.

IV. Висновки

Таким чином, проведене дослідження дало можливість уточнити поняття "криза національної банківської системи"; ідентифікувати наявність повторної кризи в банківській системі України, що за своїми характеристиками значно перевищує попередню кризу; встановити причини появи та розвитку повторної кризи в національній банківській системі; запропонувати перелік дій, спрямо-

ваних на подолання кризи з урахуванням сучасних умов функціонування як української економіки взагалі, так і національної банківської системи. В подальшому дослідження потребує розвитку в напрямі розробки інструментарію вимірювання впливу причин появи повторної кризи на національну банківську систему та прикладного механізму їх подолання.

Список використаної літератури

1. Банківська криза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Береславська О. І. Сучасні банківські кризи: причини та ймовірність повторення / О. І. Береславська // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2013. – № 3 (62). – С. 78–83.
3. Реверчук Н. Й. Банківські кризи: сутність, ознаки, види та методи їх подолання / Н. Й. Реверчук, А. О. Ковалюк // Регіональна економіка. – 2008. – № 4 – С. 87–96.
4. Роше Ж.-Ш. Почему так много банковских кризисов? / Ж.-Ш. Роше // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 2. – С. 26–31.
5. Статистичні дані Національного банку України за 2008–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Степаненко А. Деякі аспекти антикризового управління банківською системою / А. Степаненко // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 3. – С. 77–84.
7. Тавасиев А. М. Антикризисное управление кредитными организациями / А. М. Тавасиев. – Москва: Юнити-Дана, 2006. – 480 с.
8. Шпачук В. В. Криза банку та банківської системи: основні поняття, суб'єкти державного управління [Електронний ресурс] / В. В. Шпачук // Державне управління: удосконалення та розвиток: електронне наукове фахове видання. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=155>.
9. Caprio G. Bank Insolvencies: Cross-Country Experience / G. Caprio, D. Klingebiel // Policy Research Working Paper PRWP1620. – Washington, D. C.: World Bank. – 1996. – 42 p.
10. Laeven L. Systemic Banking Crises: A New Database / L. Laeven, F. Valencia; International Monetary Fund // WP / 08 / 224. – 2008. – 78 p.
11. Duttagupta R. Anatomy of Banking Crises / R. Duttagupta, P. Cashin; International Monetary Found // WP / 08 / 93. – 2008. – 37 p.
12. Unlocking credit. The Quest for Deep and Stable Bank Lending. Inter-American Development Bank. Washington. 2004. – 272 p.

Стаття надійшла до редакції 14.08.2016.

Метеленко Н. Г., Хацер М. В. Кризис национальной банковской системы: причины, тенденции и пути преодоления

В статье, опираясь на критическую оценку терминов “банковский кризис”, “системный банковский кризис”, “кризис банковской системы”, уточнено понятие термина “кризис национальной банковской системы”. Приведены признаки кризиса в национальной банковской системе (появление и наращивание банковской паники; обесценивание банковских активов; ресурсный голод; уменьшение объемов банковского кредитования; натиск на золотовалютные резервы; банкротство банков) и осуществлена идентификация кризиса для национальной банковской системы Украины. Установлено наличие повторного кризиса национальной банковской системы, причины появления кризиса национальной банковской системы и предложены пути его преодоления.

Ключевые слова: банк, банковский кризис, кризис национальной банковской системы, признаки кризиса, банковское кредитование, банковские активы, золотовалютные резервы.

Metelenko N., Khatser M. National Banking System Crisis: Reasons, Tendencies and Ways to Solve

Based on the critical esteem of terms “banking crisis”, “systemic banking crisis”, the article provides more accurate definition of the term “national banking system crisis.” The characteristics of the crisis in the national banking system (appearance and increase of banking panics; bank assets depreciation; resources starvation; decrease of banking credits capacities; onset on international reserves; bank bankruptcy) are given. Besides, the identification of the crisis for national banking system of Ukraine is also conducted. The presence of the repeated crisis of national banking system in Ukraine is found out. The reasons of the national banking system crisis occurrence have been identified: further intensification of the national, social and economic crisis; destabilizing influence of the National Bank of Ukraine on the national banking system; crucial unsatisfied level of the state management of the national banking system; legislation changes; further devaluation of the national currency; depreciation and decrease of both the subject and a household revenue; long-lasting loss of trust in banks; inflation processes; deposit withdrawal from the national banking system; management mistakes. The ways to solve the national banking system crisis have been offered: improvement of the state management of the banking system due to exclusion of shock aspects of the state management and legislation optimization; diversification of banks activity stressing non-credit activity; means and mechanisms of the increasing of banks’ credit portfolio quality; a propaganda company directed towards return of the trust in banking establishments; the change of the strategy of the national banking system development with the banks segregation as a strategic element of the national economy rebirth.

Key words: bank, banking crisis, national banking system crisis, characteristics of the crisis, banking crediting, banking assets, international reserves.

УДК 336.7

Н. М. Шмиголь

доктор економічних наук, професор

О. В. Іващенко

кандидат економічних наук, доцент

К. І. Дяченко

Запорізький національний університет

А. А. Антонюккандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ ЯК СКЛАДОВОЇ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

У статті проаналізовано зміст поняття “фінансова стійкість” із позицій різних учених. Виокремлено позитивні сторони кожного підходу до тлумачення цієї категорії та наголошено на їх недоліках. Розглянуто основні напрями забезпечення фінансової стійкості банку, а саме: стійкість капітальної бази; стійкість ресурсної бази; організаційно-структурна стійкість банку; комерційна стійкість банку. Доведено, що загальноекономічну стійкість комерційного банку, зокрема фінансову, забезпечують урівноваженням і збалансованим зростанням основних позитивних параметрів (статутного капіталу, резервів, активів, рівня ліквідності, платоспроможності та прибутковості) та зниженням негативних параметрів (ризиковості, неякісних проблемних активів, невідношення між активами й пасивами) згідно з визначеними тактичними та стратегічними цілями функціонування комерційного банку.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансова безпека, організаційно-структурна стійкість банку, комерційна стійкість банку, фінансова стійкість банку.

I. Вступ

Фінансова стійкість є одним із найважливіших індикаторів фінансової безпеки банку та більш за все відображає проблеми й тенденції банківського сектора, оскільки саме фінансова стійкість є результатом розвитку кредитно-фінансової установи. Проблема забезпечення та зміцнення фінансової стійкості банків породжена необхідністю працювати в умовах підвищеного ризику, економічної та політичної нестабільності в країні, тому для ефективного управління та забезпечення власної фінансової стійкості має бути обов'язком та основним стратегічним завданням кожного комерційного банку для підвищення фінансової безпеки. Саме стійкість кожної банківської установи забезпечує ефективне та стабільне функціонування всієї банківської системи.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити поняття “фінансова стійкість”, розглянути основні напрями її забезпечення та довести її важливість для розвитку банківського сектора. Фінансова стійкість є фундаментальним поняттям, що найбільш точно відображає про-

блеми та тенденції розвитку банківського сектора. Але серед науковців немає єдиного підходу до визначення поняття фінансової стійкості банку.

III. Результати

В економіці “стійкість” розглядають як одне з понять концепції економічної рівноваги, згідно з якою досягнення й утримання рівноважного стану в економіці належить до найважливіших макро- й мікроекономічних завдань. Тоді економічні суб'єкти намагаються перевести економічну систему в оптимальний, рівноважний стан, який і асоціюється з поняттям стійкості.

О. В. Дзюблук і Р. В. Михайлюк трактують сутність поняття “стійкість” як “стан рівноваги (об'єкта, системи), що відображає здатність зберігати певні властивості, функціональне призначення незмінним, незважаючи на можливі ризики, вплив зовнішніх факторів та внутрішні трансформації (випадкові чи передбачувані)” [2, с. 27–28].

Необхідно зазначити, що в банківській практиці зазвичай ототожнюють фінансові категорії “надійність”, “стабільність”, “стійкість” – чіткого розподілу між ними немає.

Зокрема, сутність поняття “надійність” розглядають як “стійкість” банку до змін на фінансовому ринку і здатність без затримок виконувати зобов’язання (щодо безпеки коштів, надання позикових коштів за укладеними кредитними договорами, здійснення платежів за виданими гарантіями, авальованими векселями та ін.) [3, с. 13].

Однак надійність є не лише кількісною оцінкою результатів діяльності комерційного банку, а скоріше його суб’єктивною характеристикою з боку клієнтів, партнерів і працівників, упевненістю цих суб’єктів у тому, що банк виконає всі свої зобов’язання.

Надійним є банк, який має відповідний рівень довіри до себе, міцні відносини з іншими фінансовими установами, підприємствами, організаціями, який сприяє реалізації інтересів клієнтів, партнерів і службовців. Надійність безпосередньо залежить від стійкості, надійним може бути лише міцний, стійкий банк, який стабільно розвивається. Варто зауважити, що важливою умовою забезпечення надійності комерційного банку є наявність у нього надійної клієнтури [2, с. 27–28].

Також не є тотожними поняття “стабільність” і “стійкість”, хоча вони, безумовно, взаємопов’язані.

На відміну від стійкості, яка передбачає здатність системи протистояти силі, стабільність трактують як “сталість, незмінність, тривале збереження певного постійного стану або рівня” [4].

Саме критерій стійкості застосовують до складних динамічних систем, що постійно перебувають під впливом випадкових факторів і працюють за деякої невизначеності. Враховуючи той факт, що банк функціонує в умовах постійних, певною мірою непередбачуваних змін ринкової економіки, його можна вважати динамічною системою. Як динамічна соціально-економічна система банк здатний до поступального розвитку та постійного відтворення. У процесі комерційної діяльності він прагне забезпечити позитивну динаміку таких показників, як прибутковість, достатність капіталу, ліквідність, мінімізація ризиків, розширення спектра послуг, і покращити обслуговування клієнтів. Зазначене зумовлює необхідність застосування при характеристиці банку терміна “стабільний розвиток”, а не “стабільність”, яка за суттю свідчить про сталість, незмінність і не передбачає динамічного руху.

Отже, зазначимо, що стійким є той банк, який здатний витримати максимальний, граничний рівень непередбачуваних втрат, за якого він зберігає стан ефективного функціонування. А стабільний розвиток, у свою чергу, передбачає спроможність банку з плином часу забезпечити зменшення цих втрат, належну швидкість їх подолання, створюючи тим самим можливість для досягнення та підвищення рівня стійкості [2, с. 29].

Таким чином, “надійність” є ширшим поняттям і поєднує в собі поняття “стійкість” та “стабільний розвиток”, характеризує банк як фінансову інституцію, грошово-кредитний інститут загалом; стабільність – здатність до постійного динамічного розвитку; стійкість – його внутрішній стан.

Стойкість є фундаментальною, внутрішньою характеристикою, завдяки якій забезпечують життєздатність, стабільний розвиток комерційного банку в межах заданої траєкторії та згідно з обраною стратегією в умовах конкурентного ринку, незважаючи на силу впливу зовнішніх та внутрішніх факторів [2, с. 30].

Так, Є. А. Тарханова, досліджуючи сутність категорії “фінансова стійкість комерційного банку”, виділяє такі її основні ознаки [5, с. 40–42]:

- категорія “фінансова стійкість” є суспільною категорією, що виявляється в зацікавленості суспільства та його членів у стійкому розвитку банківського сектора;
- категорія “фінансова стійкість” є залежністю фінансової стійкості від обсягів і якості ресурсного потенціалу банківської установи;
- категорія “фінансова стійкість” динамічна та є властивістю комерційного банку повертатися до стану фінансової рівноваги після виходу з нього в результаті непередбачуваного впливу.

Ю. С. Масленченков зазначає, що “фінансова стійкість банку характеризує стан кредитної установи в ринковому середовищі, яке забезпечує цілеспрямованість його руху в сьогоденні та прогностичній перспективі” [6, с. 25].

С. А. Святко та Р. І. Міллер визначають фінансову стійкість як “складову характеристику фінансової стабільності, його надійності, показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку” [7, с. 49].

Н. О. Крейніна трактує поняття фінансової стійкості банку як “одну з характеристик відповідності структури джерел фінансування структурі активів, яка визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів” [8, с. 33].

Л. В. Кривенко визначає, що фінансова стійкість комерційного банку залежить від усіх аспектів його діяльності та визначається такими складовими стійкості, як економічна, політична, комерційна, організаційна, операційна, кадрова, технологічна та фінансова [9, с. 109].

Дослідження теоретичних аспектів категорії “фінансова стійкість” дало змогу виокремити такі її напрями [2, с. 31]:

1. Фінансову стійкість розглядають як відповідність сукупності критеріальних (оптимальних) значень певних фінансових показників.
2. Фінансову стійкість аналізують як динамічну категорію “системи трансформації ресурсів та ризиків”.
3. Фінансову стійкість ототожнюють із ліквідністю та платоспроможністю.
4. Фінансову стійкість ототожнюють із прибутковістю.
5. Фінансову стійкість розглядають як складову загальної стійкості комерційного банку.

З’ясування сутності терміна “стійкість” дало змогу визначити його як поняття, що характеризує стан банку. У свою чергу, термін “фінансова стійкість” характеризує стан фінансових ресурсів банку, оскільки стан фінансів (фінансовий стан) певного економічного суб’єкта визначається “наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю грошовими ресурсами, необхідними для господарської діяльності, підтримки нормального режиму роботи й життя, здійсненням грошових розрахунків з іншими економічними суб’єктами” [10].

Саме тому фінансова стійкість є відображенням стійкого фінансового стану комерційного банку, тобто поняття “фінансова стійкість” і “стійкий фінансовий стан”. Тому поняття “фінансова стійкість” комерційного банку визначають як “якісну характеристику його фінансового стану, котрий відзначається достатністю, збалансованістю та оптимальним співвідношенням фінансових ресурсів і активів за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків, і котрий здатний витримати непередбачені втрати і зберегти стан ефективного функціонування. Стійкий фінансовий стан забезпечує спроможність комерційного банку ефективно працювати, досягати окреслених цілей, протидіючи різноманітним ризикам у процесі діяльності на ринку фінансових послуг, а також зберігати та поновлювати життєздатність в разі раптового її порушення” [2, с. 37].

Основна проблема стійкості банків пов’язана з нестабільною економікою України. Ця проблема визначається насамперед стабільністю економічного середовища, яке оточує банк. Таким чином, ринкова категорія “фінансова стійкість банку” відображає фінансовий стан банківської установи в існуючому середовищі. Звідси можна виділити основні параметри фінансової стійкості банку: соціально-політична ситуація в країні, її загальноекономічний стан, стан фінансового ринку, внутрішня стійкість банківської установи [11, с. 196].

Щодо забезпечення фінансової стійкості банку, необхідно виділити такі взаємопов’язані напрями:

- стійкість капітальної бази;
- стійкість ресурсної бази;
- організаційно-структурна стійкість банку;
- комерційна стійкість банку [12, с. 41].

Стійкість капітальної бази – сукупності внесених засновниками та акціонерами власних коштів. Обсяг зазначених коштів зростає в результаті ефективної банківської діяльності в процесі капіталізації прибутку, а також через додаткові внески учасників банку. Треба зазначити, що провідна роль капіталу в забезпеченні фінансової стійкості банку зумовлена його функціями. По-перше, розміри капіталу гарантують довіру клієнтів до банку, переконують вкладників у можливості відшкодування своїх коштів, що забезпечує уникнення ризику під час їх розміщення. Це також гарантує потенційним позичальникам спроможність установи забезпечити попит на кредитні ресурси. По-друге, на першому етапі в ролі стартових коштів, необхідних для будівництва чи оренди приміщень, установи банківського обладнання, наймання кваліфікованого персоналу, є власний капітал у частині статутного фонду, сформованого засновниками банку. Без таких витрат банківська установа не може розпочати свою діяльність. Для розроблення та розвитку нових перспективних напрямів діяльності банку, пов’язаних із розширенням обсягу послуг, впровадженням сучасних технологій тощо, які завжди супроводжують період зростання банку, виникає потреба в додатковому капіталі. Залучення додаткового капіталу дає банку змогу забезпечувати клієнтів банківськими послугами на сучасному рівні, посилити власні позиції на ринку. По-третє, капітал – це своєрідний буфер, який поглинає негативні результати, в тому числі – збитки від поточної неефективної діяльності банку до вирішення його керівництвом поточних проблем. Таким чином, резервний капітал захищає банк від банкрутства в разі несприятливої ситуації та непередбачених витрат.

Органи державного регулювання використовують капітал як принциповий регулятор діяльності банку в довгостроковій перспективі, за допомогою якого банку диктують норми економічної поведінки.

Стійкість ресурсної бази – це важлива складова фінансової стійкості банку. Вона охоплює такі аспекти [13, с. 225]:

- 1) залежність діяльності банку від стану економіки країни загалом;
- 2) контроль галузевих (відомчих) фінансових потоків;
- 3) ступінь інтегрованості в систему міжбанківських відносин;

- 4) зміст і рівень співробітництва банку із суб'єктами ринкової інфраструктури (банками, клієнтами тощо);
- 5) стабільність поповнення ресурсної бази банку;
- 6) концентрація вкладів фізичних осіб у загальному обсязі пасивів банку;
- 7) обслуговування коштів бюджету тощо.

Можливості формування ресурсної бази банку під впливом зрушень на макроекономічному та мікроекономічному рівнях, ситуації на грошово-кредитному ринку, структурних коливань у доходах юридичних і фізичних осіб і, як наслідок, змін у регулюванні банківської діяльності не залишаються стабільними. Функції управління активами та пасивами на практиці безпосередньо пов'язані між собою. Структура джерел фінансування при цьому має бути адекватною структурі банківських активів, тобто певні види зобов'язань (пасиви) за розмірами та строками залучення повинні відповідати також за строками та обсягами елементам активів. Таким чином, збільшення затрат на покриття боргів і збитків через власний капітал може бути наслідком зневажання цього важливого правила.

Залучення найдорожчих ресурсів для банку (міжбанківських кредитів) повинно мати цільовий характер і бути спрямованим лише під уже визначену програму кредитування чи інвестування. Ситуація, що призводить до зростання витрат і ставить під загрозу короткострокову ліквідність банку, виникає, коли міжбанківські кредити для виконання зобов'язань перед клієнтами використовують для поповнення кореспондентських рахунків. Водночас деякі українські банки свій прибуток збільшують саме таким чином, тобто наданням короткострокових міжбанківських кредитів. І все-таки цей спосіб підвищення доходності можна використовувати лише за умов стабільної тенденції до зростання залишків коштів на поточних рахунках клієнтів і розширення депозитної бази банку. Отже, важлива умова забезпечення фінансової стійкості банку – це підтримання постійного балансу між потребами в ресурсах і можливостями їх придбання за принципом достатності. Тобто обсяг коштів, мобілізованих на грошово-кредитному ринку, має бути не меншим, але й не більшим, ніж потрібно для розміщення коштів у найприбутковіших операціях [14, с. 131].

Доцільно розглянути ще один напрям оптимізації структури пасивів балансу банку. Він пов'язаний із якісним удосконаленням уже існуючих видів обслуговування й пошуком варіантів модифікацій продуктів і послуг, які б не тільки задовольняли потреби клієнтів, а й сприяли б освоєнню нових сегментів ринку банківських продуктів і послуг. Управління зобов'язаннями ускладнюється

обмеженим розміром і вибором боргових інструментів, які банк може успішно розмістити серед вкладників у будь-який час. Вимоги щодо ліквідності та кредитного ризику, а також цінова конкуренція з боку інших банків обмежують управління активами та встановлення плати за користування ресурсами. Спрямованість менеджменту на підтримання структури коштів має велике практичне значення. Вона забезпечує таке співвідношення власних і залучених джерел коштів, яке дає змогу збільшити прибуток банку та підвищити його фінансову стійкість [14, с. 135].

Організаційно-структурна стійкість банку – це адекватність структури банку обраній стратегії розвитку та ринковій кон'юктурі. Організаційна структура, банківські операції та інші аспекти діяльності банку регламентуються структурно-функціональними нормами, які, в свою чергу, визначають організаційно-структурну стійкість банку. За результатами аналізу очевидної структурної суперечності між спеціалізацією та універсалізацією, проведеного фахівцями, можна робити висновок про накопичення пов'язаних між собою явищ, зумовлених унікальністю такого складного соціально-економічного об'єкта, як банк.

В основі комерційної стійкості банку лежить розвиненість його зв'язків з іншими суб'єктами ринкової інфраструктури (рівень відносин з державою, з іншими банками, з клієнтами, з дебіторами та кредиторами). Вона залежить від розмірів власного капіталу банку, інтенсивності зв'язків із ринком, потужності та стабільності кредитно-інвестиційного портфеля, характеру банківської експансії щодо розширення ринку банківських продуктів, широти міжбанківських зв'язків і довіри банків-партнерів [15, с. 468].

Фінансову стійкість комерційного банку можна оцінити якістю активів, достатністю капіталу та ефективністю діяльності. Комерційний банк є фінансово стійким, коли має стабільний капітал, ліквідний баланс, вважається платоспроможним і задовольняє вимоги до якості капіталу

IV. Висновки

Загальноекономічну стійкість комерційного банку, зокрема й фінансову, забезпечують урівноваженим і збалансованим зростанням основних позитивних параметрів (статутного капіталу, резервів, активів, рівня ліквідності, платоспроможності та прибутковості) та зниженням негативних параметрів (ризиковості, неякісних проблемних активів, невірноваженості між активами й пасивами) згідно з визначеними тактичними та стратегічними цілями функціонування комерційного банку. Це, в свою чергу, унеможливує виникнення невірноважених станів і диспропорцій у системі показників його ді-

яльності та створює можливості банку витримувати вплив негативних факторів, ефективно, без суттєвих змін функціонувати в умовах динамічного середовища та внутрішніх трансформацій.

Список використаної літератури

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азриллиана. – Москва : Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
2. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль, 2009. – 316 с.
3. Бліндюк О. Надійність комерційного банку і фактори, що її визначають / О. Бліндюк // Все про бухгалтерський облік. – 2003. – № 11 (799). – С. 13–16.
4. Словопедія. Словник іншомовних слів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slovopedia.org.ua/36/53409/248473.html>.
5. Тарханова Е. А. Устойчивость коммерческих банков: монография / Е. А. Тарханова. – Тюмень : Вектор Бук, 2003. – 186 с.
6. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке / Ю. С. Масленченков. – Москва : Перспектива, 1997. – Кн. 3. – 158 с.
7. Святко С. А. Аналіз і оцінка фінансової стійкості банку як необхідна умова ефективного банківського менеджменту / С. А. Святко, Р. І. Міллер // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 48–54.
8. Крейнина М. Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / М. Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – № 2. – 2001. – С. 32–36.
9. Кривенко Л. В. Методичні підходи до визначення оцінки фінансової стійкості банківської системи / Л. В. Кривенко, О. В. Лукьянець // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – №3. – С. 108–111.
10. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Инфра-М, 2006. – 495 с.
11. Єпіфанов А. О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2009. – 295 с.
12. Кочетков В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти : монографія. – Київ : КНЕУ, 2002. – 238 с.
13. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посіб. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : Універсальна книга, 2007. – 314 с.
14. Криклій О. А. Банківський менеджмент: питання теорії та практики : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак, О. М. Пожар. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”. – 2011. – 152 с.
15. Стрельбицька Л. М. Банківське безпечнавіство : навч. посіб. / Л. М. Стрельбицька, М. П. Стрельбицький, В. К. Гіжевський. – Київ : Кондор, 2007. – 602 с.

Стаття надійшла до редакції 03.08.2016.

Шмыголь Н. Н., Иващенко О. В., Дяченко К. И., Антониук А. А. Сущность финансовой устойчивости банка как составляющей его финансовой безопасности

В статье проанализирована сущность понятия “финансовая устойчивость” с позиций различных ученых. Выделены положительные стороны каждого подхода к толкованию этой категории и отмечены их недостатки. Рассмотрены основные направления обеспечения финансовой устойчивости банка, а именно: устойчивость капитальной базы; устойчивость ресурсной базы; организационно-структурная устойчивость банка; коммерческая устойчивость банка. Доказано, что общеэкономическая устойчивость коммерческого банка, в частности финансовая, обеспечивается уравновешенным и сбалансированным ростом основных положительных характеристик (уставного капитала, резервов, активов, уровня ликвидности, платежеспособности и доходности) и снижением негативных параметров (рискованности, некачественных проблемных активов, неуровновешенности между активами и пассивами) в соответствии с определенными тактическими и стратегическими целями функционирования коммерческого банка.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовая безопасность, организационно-структурная устойчивость банка, коммерческая устойчивость банка, финансовая устойчивость банка.

Shmygol N., Ivashchenko O., Dyachenko K., Antoniuk A. The Essence of the Financial Stability of the Bank as Part of its Financial Security

The article analyzes the meaning of the financial stability from the positions of various scholars. In the thesis there is determined the positive aspects of each approach to the interpretation of the categories and highlighted their shortcomings. The main directions of ensuring the financial stability of the bank, namely the stability of the capital base; sustainability of the resource base; organizational and structural soundness of the bank; commercial bank stability were identified. It is indicated that stable of the bank is when it can withstand the maximum level of unexpected loss for which he saves the state function effectively. A stable development, in turn, provides to the bank the ability over time

to ensure the reduction of data loss due to overcome them, creating opportunities to achieve and enhance stability.

It is proved that the overall economic stability of commercial banks, in particular, and the financial support of a balanced and balanced growth of the main positive options (share capital, reserves, assets, liquidity, solvency and profitability) and reduce the negative parameters (riskiness, low quality imbalance problem assets between assets and liabilities) in accordance with certain tactical and strategic objectives of the operation of a commercial bank.

This, in turn, prevents the emergence of unbalanced conditions and imbalances in the system parameters of its activities and creates opportunities bank withstand adverse factors efficiently without significant changes to operate in a dynamic environment and internal transformations.

Key words: *financial stability, financial security, organizational and structural stability of the bank, commercial bank stability, financial stability of the bank.*

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 338(477)

О. І. Кашлаков

аспірант
Класичний приватний університет

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті досліджено стан та особливості розвитку малого підприємництва в Україні в сучасних умовах. На основі аналізу статистичних даних виявлено позитивні й негативні тенденції та зміни, а також доведено, що сучасний стан розвитку малого підприємництва є нестабільним і нестійким. Запропоновано шляхи для подальшого прискорення розвитку малого підприємництва та переходу до інноваційної моделі розвитку економіки України.

Ключові слова: мале підприємництво, суб'єкти малого підприємництва, сучасний стан, статистичні дані.

I. Вступ

Актуальність теми визначена важливою роллю малого підприємництва в сучасній соціально орієнтованій ринковій економіці. Мале підприємництво як один із дуже важливих сегментів економіки створює сприятливі умови для оздоровлення та розвитку економічного стану країни, оскільки сприяє розвитку конкурентного середовища, створює додаткові робочі місця, сприяє структурній перебудові економіки. Розвиток малого підприємництва передбачає підвищення експортного потенціалу країни та насичення ринку товарами й послугами.

Варто зауважити, що через свою спроможність швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку та можливість створення нових робочих місць мале підприємництво є дієвим інструментом виходу економіки країни з кризи. Однак в Україні воно розвивається повільними темпами, його ефективність є низькою, оскільки для розвитку підприємницької діяльності потрібна державна підтримка як на законодавчому рівні, так і у фінансовому плані.

Проблема ефективного функціонування та розвитку малого підприємництва в сучасних умовах господарювання набуває особливої актуальності. Несприятливі політичні умови, недосконале законодавство, високий податковий тягар і низка інших проблем призводять не тільки до посилення рівня тінізації національної економіки, а й ставлять під сумнів можливість існування та розвитку малого бізнесу в Україні [1].

Серед українських фахівців значний внесок у дослідження особливостей розвитку та

державної підтримки малого підприємництва України зробили Р. Е. Асанов, Т. І. Банановська, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, Л. І. Воротіна, А. М. Виноградська, Т. А. Говорушко, Я. А. Жаліло, Н. А. Малиш, Л. А. Мартинюк, Е. П. Милявська, А. Б. Немченко, В. В. Папп, О. М. Ткачук, В. В. Турчак, Т. В. Черняк, В. І. Шпак та ін.

Багато науковців у своїх працях розглядали зміст, принципи підприємницької діяльності в умовах трансформації форм господарювання українських малих підприємств. Але наразі через швидкі зміни податкового законодавства та стану економіки країни сучасні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні є недостатньо висвітленими. Тому виникає необхідність більш детального дослідження сучасного стану розвитку малого підприємництва в Україні.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку малого підприємництва в Україні.

III. Результати

Як уже було зазначено, важливою складовою економіки є підприємництво. В умовах ринкової трансформації економіки країни розвиток малого підприємництва є одним із найважливіших чинників розвитку економіки України, а вихід з економічної кризи пов'язаний, насамперед, із розвитком саме таких підприємств. Мале підприємництво, до якого, крім малих підприємств і малих фермерських господарств, належать фізичні особи – підприємці, на сьогодні є локомотивом підприємницького сектора [2]. Усвідом-

люючи роль малого підприємництва, держава надає йому всебічної підтримки. В Україні прийнято та діють низка нормативно-правових актів, які заклали підґрунтя для формування й розвитку малого підприємництва: Указ Президента України “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва” від 03.07.1998 р. № 727/98 [3], що був розроблений разом з підприємницькими колами й відповідними державними органами та закріплює спрощену систему на законодавчому рівні, встановлює чіткі правила її впровадження; Закон України «Про внесення змін до Закону України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” щодо порядку видачі копії ліцензії» від 03.11.2011 р. № 3994-VI [4], у якому відміняється близько 30 видів ліцензій, ще близько 20 видів подано в новій, скороченій редакції, що, в свою чергу, заперечує розширення ліцензування через будь-які види робіт, послуг або операцій, та інші нормативно-правові акти. Але все це, на жаль, не свідчить про відсутність проблем в українському малому підприємстві, наявність яких доводять численні дослідження. Незважаючи на ту велику роль, яку відводять малому підприємству, його розвиток в Україні не відповідає вимогам часу.

Отже, мале підприємництво – це провідний сектор економіки. Він визначає темпи економічного зростання, структурну та якісну характеристику внутрішнього валового продукту, становить основу дрібнотоварного виробництва, здійснює структурну перебудову економіки, забезпечує швидку окупність витрат, насичення ринку товарами та послугами, додаткові робочі місця, характеризується високою мобільністю, раціональними формами управління; формує основу середнього класу, сприяє послабленню монополізму та розвитку конкуренції. Роль та функції малого підприємництва з погляду загальноекономічних позицій полягають не тільки в тому, що воно є одним із найважливіших факторів економічного розвитку суспільства. Його важливою функцією є сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, що відкриває простір для вільного вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту.

На думку В. В. Паппа, для повноцінного існування підприємництва необхідно створення конкурентного середовища та надання економічної свободи суб’єкту господарювання. Однією з найважливіших умов виходу України на рівень конкурентоспроможності з підприємствами далекого зарубіжжя науковець вважає створення найбільш сприятливих умов для формування такої маси малих підприємств, які в своїй сукупності здатні виконувати функції інфраструктури на

конкурентній основі. Це мають бути малі підприємства з широким діапазоном соціальної орієнтації, розмірів і роду діяльності. Це можуть бути підприємства з мінімальною чисельністю найманих робітників і без найманих робітників узагалі (сімейні підприємства) [5].

На думку Д. В. Васильєвої, поняття “малий бізнес” в Україні з 1991 р. зазнало певної трансформації, що пов’язано зі змінами критеріїв зарахування до такої сфери діяльності суб’єктів господарювання. У заходах щодо реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва, затвердженої Законом України “Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні” від 21.12.2000 р. № 2157-III, у 2001 р. було намічено розроблення проектів законів України про внесення змін до Законів України “Про підприємства в Україні” та “Про підприємництво”, в яких передбачалося визначити терміни “велике”, “середнє”, “мале підприємство”, “мікропідприємство” та “суб’єкт малого підприємства”. Це залишилося нездійсненим. І тільки через три роки в новому Господарському кодексі, що набрав чинності з 01.01.2004 р., до малих підприємств зараховано фірми, що мають менш ніж 50 найманих працівників, а до великих – компанії, де зайнято більше 1000 працівників. А в Господарському кодексі України, із останніми змінами й доповненнями, внесеними Законами України від 11.02.2010 р. № 1873-VI, чітко прописано, що підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути зараховані до малих, середніх або великих підприємств. Малими (незалежно від форми власності) визнають підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п’ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн грн. Це також відображено в Законі України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності” від 18.09.2008 р. № 523-VI. Кількість зайнятих працівників на малому підприємстві визначають з урахуванням штатних, позаштатних і неоплачуваних (власників, засновників підприємства та членів їх сімей) працівників підприємства. Кількість найманих працівників включає середньооблікову кількість штатних і позаштатних (працюючих за договорами та за сумісництвом) працівників підприємства [6]. Малі підприємства не здатні створити конкуренцію більш потужним суб’єктам господарювання, але вони успішно заповнюють сектори української економіки, в яких використання потужностей великих підприємств є мало-ефективним. Через деякий час частина ма-

лих підприємств зможе наростити потужності та перейти до групи середніх, а з часом – і до великих суб'єктів господарювання. Тому

розглянемо процес розвитку малого підприємства в Україні, порівнюючи показники минулих років (табл.).

Таблиця

Показники розвитку малого підприємництва в Україні [7]

Найменування показника	Назва суб'єкта	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Зміни (2014–2010 рр.)
Кількість суб'єктів господарювання, од.	Малі підприємства	357 241	354 283	344 048	373 809	324 598	-32 643
	суб'єкти малого підприємництва	1 804 763	1 325 619	1 234 831	1 328 392	1 590 448	-214 315
Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, од.	Малі підприємства	78	77	76	82	76	-2
	суб'єкти малого підприємництва	394	290	271	292	370	-24
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Малі підприємства	2 164,6	2 091,5	2 051,3	2 010,7	1 686,9	-477,7
	суб'єкти малого підприємництва	2 794,0	2 350,5	2 233,9	2 280,5	2 428,3	-365,7
Кількість найманих працівників, тис. осіб	Малі підприємства	2 043,7	2 011,8	1 951,6	1 891,8	1 583,0	-460,7
	суб'єкти малого підприємництва	989,3	1 024,8	999,1	952,1	837,8	-151,5
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн грн	Малі підприємства	568 267,1	607 782,4	672 653,4	670 258,5	705 000,5	136 733,4
	суб'єкти малого підприємництва	210 930,7	199 994,6	243 633,8	263 459,2	276 299,6	65 368,9

Згідно із статистичними даними, в 2010 р. в Україні налічувалося 357 241 мале підприємство, що становить 94,3% від загальної кількості підприємств за цей період. На цих підприємствах кількість зайнятих працівників становила 2 164,6 тис. осіб, а кількість найманих працівників (штатних і позаштатних, працюючих за договорами та за сумісництвом) становила 2 043,7 тис. осіб (їх частка до їх загальної кількості по Україні становила 27,2%, та 26,1% – відповідно). Водночас частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації становила 16,9%. Фінансові результати до оподаткування сектора малого підприємництва дорівнювали 14,6% до загального прибутку до оподаткування.

За даними Держкомстату, на початок 2011 р. ми спостерігаємо незначне зниження кількості малих підприємств до 354 283 од. (це становить, як і в 2010 р., 94,3% до загальної кількості підприємств). Цю негативну тенденцію, яка розпочалася в 2011 р., можна пояснити тим, що станом на 01.01.2011 р. припадає введення в дію Податкового кодексу України, який був стартом нової податкової реформи. Цей Податковий кодекс мав низку недоліків, серед яких: 1) проблеми, пов'язані з єдиним податком, тобто дискримінація підприємців і підприємств, які працюють за єдиним податком; 2) зарахування витрат на прибуток створював штучний та шкідливий для економіки загальний та особливо для малого бізнесу бар'єр між єдинщиками й підприємцями, які працюють за загальною схемою оподаткування; 3) проблеми, пов'язані з веденням звітності, ускладнили бухгалтерський облік у малому підприємстві; 4) податковий кодекс позбавив суб'єктів підприємницької

діяльності (СПД) права сплачувати ПДВ; 5) проблеми, пов'язані з перевітками податкової інспекції. Стали більш жорсткими й репресивними повноваження та форми діяльності державної податкової інспекції. За цей період кількість зайнятих працівників становила 2 091,5 тис. осіб, це 26,9% до загальної кількості зайнятих працівників. Кількість найманих працівників також скоротилася до 2 011,8 тис. осіб порівняно з минулим роком і становила 26,1% до загальної кількості найманих працівників у державі. У цей час обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малого підприємництва становить 15,2% до загального обсягу реалізованої продукції, що на 1,7% нижче порівняно з минулим роком. У 2011 р. фінансові результати до оподаткування до загального прибутку до оподаткування становлять 14,5%.

За підсумками 2012 р. ми спостерігаємо також зниження кількості підприємств сектора малого підприємництва на 13 193 од., що дорівнює 344 048 од. Вважаємо, що це може бути зумовлено скороченням масштабів діяльності суб'єктів малого бізнесу внаслідок збільшення податкового навантаження малих підприємств. При переході підприємства на спрощену систему оподаткування в 2012 р., згідно з умовами ПК України, було обрано IV групу платника єдиного податку зі ставкою 3% без ПДВ. Варіанти переходу підприємством на сплату єдиного податку з включеним ПДВ не передбачали з об'єктивних причин, пов'язаних із основним контрагентом фірми, а саме із заборорою підприємствам на загальній системі зараховувати до валових витрат товари та послуги, отримані від "спрощенця" – не платника ПДВ. Тому можна зробити висновок, що для підприємства перехід на спрощену систему

оподаткування в 2012 р. не був економічно доцільним, оскільки сукупна сума податкових платежів у такому випадку зросте, що, в свою чергу, призведе до зниження ефективності діяльності підприємства [8]. Але, порівняно із загальною кількістю підприємств, зміни не відбулися (тобто показник становив 94,3%, як і в попередні роки). Кількість зайнятих працівників у цей період становила 2 051,3 тис. осіб, 26,7% до загальної кількості зайнятих працівників, це на 0,2% нижче порівняно з показниками 2011 р. Кількість найманих працівників також скоротилася на 60,2 тис. осіб і становила 1 951,6 тис. осіб. Відносно загальної кількості найманих працівників це становить 25,7%. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) у 2012 р. становив 16,0% до загального обсягу реалізованої продукції, це на 0,8% вище порівняно з минулим роком. Фінансові результати до оподаткування в цей період становили 16,0% до загального прибутку до оподаткування.

План заходів з виконання в 2013 р. Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні було розроблено на підставі Закону України "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні" від 21.12.2000 р. № 2157. Основними напрямками Програми в 2013 р. були: вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності, формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності, активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва, сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва, впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва [9]. Тому 2013 р. відзначають зростанням кількості малих підприємств на 373 809 од., що на 29 761 підприємств більше ніж у 2012 р. Кількість малих підприємств до загальної кількості підприємств становила 95,0%. Статистичні дані щодо кількості зайнятих працівників свідчать про те, що в цей період їх було 2 010,7 тис. осіб. У відсотковому відношенні це становить 27,1% до загальної кількості зайнятих працівників у державі. Кількість найманих працівників у 2013 р. становить 1 891,8 тис. осіб, це становило 26,0% до загальної кількості найманих працівників. Щодо обсягу реалізованої продукції, то цей показник становив 16,6% до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), це на 0,6% більше ніж у 2012 р. Фінансові результати до оподаткування в 2013 р. становили 18,9% до загального прибутку до оподаткування.

У 2014 р. з урахуванням складної суспільно-політичної ситуації, коливання курсів

валют, високого рівня інфляції загальна тенденція динаміки кількості суб'єктів підприємництва зазнала змін. Кількість суб'єктів господарювання малого підприємництва в цей час становила 324 598 од., що на 49 211 од. менше від попереднього року та значно менше порівняно з минулими роками. Також на 323,8 тис. осіб зменшилася кількість зайнятих працівників, що становить 26,8% до загальної кількості зайнятих працівників. Спостерігаємо й суттєве зниження кількості найманих працівників – 1 583,0 тис. осіб. Але обсяг реалізованої продукції зріс на 0,3% порівняно з 2013 р. і становив 16,9% до загального обсягу реалізованої продукції. Фінансові результати до оподаткування в цей період становили 21,0% до загального прибутку до оподаткування [10].

Аналіз стану підприємницької діяльності в Україні свідчить про те, що сектор малого підприємництва потребує ефективної фінансової підтримки. У світовій практиці доступним джерелом фінансування малого бізнесу є надання урядом гарантій повернення позик у разі неплатоспроможності малих підприємств, це усуває головну перешкоду на шляху надання позик суб'єктам малого підприємництва. Але для цього необхідні відповідні кредитні ресурси банків. На жаль, для більшості суб'єктів підприємницької діяльності банківський кредит залишається недоступним через надто високі процентні ставки. Значна кількість зареєстрованих малих підприємств не діє, а більша половина діючих займається швидкоприбутковими видами господарської діяльності – торгівлею та посередницькими послугами. Це свідчить про те, що суб'єкти малого підприємництва розвиваються в умовах несприятливого інвестиційного клімату, тому це робить не вигідним довгострокові виробничі вкладання. Однією із суттєвих причин повільного розвитку українського малого підприємництва є недосконалість чинної податкової системи та обтяжлива система звітності, які сприяють зростанню обсягів реалізованої продукції, прихованої від оподаткування. Також негативно впливають на розвиток підприємництва складні післяреєстраційні процедури суб'єктів малого підприємництва та надмірне втручання органів державної влади в діяльність цих суб'єктів.

Основними шляхами для подальшого прискорення розвитку малого підприємництва та переходу до інноваційної моделі розвитку економіки України є:

1. Удосконалення законодавчої та нормативної бази для створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва.
2. Удосконалення кредитної політики для пільгового кредитування суб'єктів малого підприємництва, особливо початківців.

3. Удосконалення податкової політики для забезпечення функціонування спрощеної системи оподаткування.
4. Стимулювання розвитку малого підприємництва, особливо в галузях, у яких забезпечують найвищу ефективність виробництва завдяки використанню досягнень ресурсозберігальних технологій, науково-технічного прогресу та випуску нових видів продукції.
5. Створення єдиної автоматизованої системи державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.
6. Створення при центрах зайнятості мережі навчальних центрів з підготовки підприємців із людей, які є безробітними.
7. Посилення відповідальності державних службовців та органів виконавчої влади за виконання відповідних законів щодо розвитку підприємницької діяльності, зокрема малого підприємництва.

Подальший розвиток українського підприємництва на основі інноваційної моделі можливий лише за умов стабілізації політичної та економічної ситуації в державі. В умовах адаптації до ринкових відносин необхідними є створення трансформаційних механізмів, які б стимулювали суб'єктів господарювання нарощувати обсяги та підвищувати ефективність виробництва.

IV. Висновки

Аналізуючи основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва, можна зробити висновки, що вони мають достатній потенціал для реалізації покладених завдань. Стабілізація економіки, зростання виробництва й конкурентоспроможності, досягнення рівня європейського та світового стандартів набувають величезного значення. Цих стандартів неможливо досягти без розвитку малих підприємств. Отже, держава повинна здійснювати підтримку для стимулювання розвитку суб'єктів малого підприємництва та забезпечувати обмежене втручання влади в діяльність підприємницьких структур. Глибоке та виважене реформування регуляторної системи буде сприяти розвитку малого підприємництва. Виконані дослідження показали, що малі підприємства у своїй діяльності мають певні труднощі, що значною мірою залежить від ринкової кон'юнктури та потребує різнобічної державної підтримки.

Список використаної літератури

1. Витвицька У. Я. Сучасний стан та перспективи розвитку малого підприємництва

в Україні [Електронний ресурс] / У. Я. Витвицька, Т. С. Леонова. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=56073>.

2. Ракша Н. Щодо підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва в Україні / Н. Ракша // Економіст. – 2006. – № 3. – С. 36–39.
3. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва : Указ Президента України від 03.07.1998 р. № 727/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/727/98>.
4. Про внесення змін до Закону України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” щодо порядку видачі копії ліцензії : Закон України від 03.11.2011 р. № 3994-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3994-17>.
5. Папп В. В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Папп. – Режим доступу: http://business-inform.net/pdf/2013/6_0/160_164.pdf.
6. Васильєва Д. В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Д. В. Васильєва. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29693/1/Vasilyeva.pdf>.
7. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Гришина Е. В. Вибір оптимальної системи оподаткування – запорука підвищення ефективності діяльності малих підприємств [Електронний ресурс] / Е. В. Гришина. – Режим доступу: https://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний%20прогрес%20та%20ефективність%20виробництва/20.
9. Інформаційна довідка про стан виконання плану заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/3097.htm>.
10. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 07.08.2016.

Кашлаков А. И. Современное состояние развития малого предпринимательства в Украине

В статье исследовано состояние и особенности развития малого предпринимательства в современных условиях. На основе анализа статистических данных выявлены позитивные и негативные тенденции и изменения, а также доказано, что современное состояние развития малого предпринимательства является нестабильным и неустойчивым. Предложены

пути для дальнейшего ускорения развития малого предпринимательства и перехода к инновационной модели развития экономики Украины.

Ключевые слова: малое предпринимательство, субъекты малого предпринимательства, современное состояние, статистические данные.

Kashlakov O. The Current State of Development of Small Entrepreneurship in Ukraine

The article examines the state and characteristics of development of small business in modern conditions. Based on the analysis of statistical data revealed positive and negative trends and changes, and proven that the current state of small business development is unstable and unsustainable.

It is established that in small businesses e sufficient capacity to implement the assigned tasks. It is proved that the stabilization of the economy, production growth and competitiveness, achieving the level of European and world standards are gaining immense importance. Achieve these standards could not be managed without the development of small enterprises. Deep and balanced reform of the regulatory system will promote the development of small business.

The studies showed that small enterprises in its activities have certain difficulties, which greatly depends on the market conditions and needs in the versatile state support.

Proposed ways to further accelerate the development of small business and transition to innovative model of development of economy of Ukraine.

Key words: small business, small businesses, current status, statistical data.

УДК 330.354

М. Г. Пивоваровдоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет**МЕХАНІЗМ ПОРІВНЮВАННЯ ІНТЕГРОВАНІХ ПОКАЗНИКІВ
РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ
З АНАЛОГІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ РІЗНИХ КРАЇН**

У статті для порівняння вітчизняних результатів з інтегрованими показниками розвитку малих і середніх підприємств (далі – МСП) у різних країнах (кількість МСП, зайнятість у МСП, частка МСП у загальній зайнятості, частка продукції МСП у ВВП) було використано офіційні статистичні дані Державної служби статистики України відповідних років. Зазначено, що в Статистичних щорічниках України за останні півтора десяти років публікували результати розвитку тільки суб'єктів малого підприємництва, однак поступово стан і процес розвитку середніх підприємств з економічного й соціального поглядів у структурі підприємств (підприємництва) країни набували все більшої актуальності, проте, на жаль, офіційні дані Статистичних щорічників України щодо структури підприємств (малих, середніх і великих) та їх основних показників протягом деяких років були відсутні.

Було надруковано статистичні дані щодо кількості суб'єктів господарювання за їх розмірами, а також розраховано за критеріями великого, середнього, малого та мікропідприємництва, які визначено в Господарському кодексі України в редакції від 22.03.2012 р. Вказано, що, оскільки нові критерії набули чинності в 2012 р., для забезпечення порівнюваності даних Держстат України здійснила ретроспективні розрахунки зазначеної інформації за 2010–2011 рр.

Наголошено, що цей дуже важливий крок Державної служби статистики України дав змогу проаналізувати економічні та соціальні показники розвитку малих, середніх і великих підприємств зі всіх напрямів дослідження, що дасть можливість отримати довгоочікувану матеріальну базу щодо порівняння критеріїв розвитку малих і середніх підприємств України з інтегрованими показниками, що характеризують процес розвитку МСП у різних країнах.

На основі цього виконано дослідження, аналіз і розрахунки інтегрованих показників розвитку малих і середніх підприємств в Україні, які дали можливість використовувати їх для порівняння з аналогічними показниками розвитку МСП у різних країнах, що дає змогу визначити позитивні та негативні фактори розвитку малого й середнього бізнесу в країні та розробляти стратегію його вдосконалення.

Ключові слова: малі та середні підприємства, стан і розвиток МСП в Україні, офіційні статистичні дані розвитку МСП, розрахунок основних економічних показників, позитивні та негативні фактори розвитку МСП у країні, механізми впливу.

I. Вступ

Протягом довгого часу науковці аналізували статистичні результати розвитку малого підприємництва, використовуючи Статистичні збірники України. Крім того, основна частина науковців, з огляду на розвиток малого підприємництва на етапі його становлення та поширення в країні, цілеспрямовано розглядали цю проблему. Проте рівень, зміст, структура середнього бізнесу та його місце в національному господарстві країни ґрунтовно не було висвітлено.

Однак поступово стан та розвиток малих і середніх підприємств з економічного й соціального поглядів у структурі підприємств (підприємництва) країни набували все більшої актуальності. На жаль, офіційні дані Статистичних щорічників України щодо структури підприємств (малих, середніх і великих)

та їх основних показників протягом деяких років були відсутні. Дослідження є актуальним, оскільки в українській економічній науці не встановлено єдиного визначення універсальної системи критеріїв визначення підсумкових економічних показників малих і середніх підприємств для порівняння їх з аналогічними зарубіжними.

II. Постановка завдання

Мета статті – навести результати дослідження, методику й розрахунки економічних показників малих і середніх підприємств в Україні.

III. Результати

З 2005 р. українські науковці при порівнянні економічних результатів діяльності суб'єктів малого підприємництва із зарубіжними використовували, як правило, нижченаведені дані (табл. 1) [1; 2; 3, с. 51–57].

Таблиця 1

**Інтегровані показники,
що характеризують процес розвитку МСП у різних країнах**

Країна	Кількість МСП, тис.	Зайнятість у МСП, млн осіб	Частка МСП у загальній зайнятості, %	Частка продукції МСП у ВВП, %
Великобританія	2 630	13,6	49	50–53
Німеччина	2 290	13,5	46	50–52
Італія	3 920	16,8	73	57–60
Франція	1 980	15,2	54	55–62
Країни ЄС (загалом)	15 770	68,0	72	63–67
США	19 300	70,2	54	50–52
Японія	6 450	39,5	78	52–55
Росія	1 155	9,7	20	17–19
Україна	348	4,2	17	14–16

Джерело: доопрацьовано автором.

У Статистичних збірниках України (ця інституція має наразі таку назву) у змісті був окремий розділ № 14 “Розвиток малого підприємництва”, який інформував аналітиків про таке: основні показники розвитку малих підприємств; кількість малих підприємств за видами економічної діяльності; частка малих підприємств у загальній їх кількості за видами економічної діяльності; кількість малих підприємств за регіонами; кількість малих підприємств за видами економічної діяльності за регіонами; середньорічна кількість найманих працівників малих підприємств за видами економічної діяльності; обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за видами економічної діяльності; фінансовий результат від зви-

чайної діяльності до оподаткування малих підприємств за регіонами.

Ретроспективні розрахунки статистичних даних дали можливість удосконалити систему аналізу й дослідження структурних змін підприємництва на макроекономічному рівні країни й отримати необхідні дані для того, щоб дати відповідь на запитання: яке місце малий та середній бізнес України займає в системі інтегрованих показників, що характеризують процес розвитку МСП у різних країнах залежно від основних критеріїв. Наразі питання розвитку МСП друкують у Статистичному щорічнику України в розділі 16 за новою назвою “Діяльність підприємств”.

Передусім, проаналізуємо структуру кількості суб’єктів підприємництва залежно від їх розміру (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість суб’єктів підприємництва залежно від їх розміру [5, с. 281]

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Усього, од.	378 810	375 695	364 935	393 327	340 981
Великі підприємства, од.	586	659	698	659	496
відсотків до загальної кількості підприємств	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
Середні підприємства, од.	20 983	20 753	20 189	18 859	15 893
відсотків до загальної кількості підприємств	5,5	5,5	5,5	4,8	4,7
Малі підприємства, од.	357 241	354 283	34 048	373 809	324 592
відсотків до загальної кількості підприємств	94,3	94,3	94,3	95,0	95,2
з них мікропідприємства, од.	300 445	295 815	286 461	318 477	278 918
відсотків до загальної кількості підприємств	79,3	78,7	78,5	81,0	81,8

Аналіз результатів кількісних характеристик залежно від їх розміру за п’ять років свідчить про те, що:

- по-перше, кількість усіх форм підприємств скоротилася;
- по-друге, частина відсотка до загальної кількості великих підприємств скоротилася з 0,2% до 0,1% в 2014 р., середніх – на 24% за цей самий період, малих – на 9%;
- по-третє, найбільшу частину в структурі підприємств (за середнім показником)

становлять малі підприємства – 94,6%, середні – 5,2%, великі – 0,2%;

- по-четверте, сумарна кількість великих і середніх підприємств (за середнім показником) становить 5,4%, малих – 94,6% (дані 2014 р.).

Що стосується структури суб’єктів підприємництва залежно від їх розміру за 2014 р., то вона має такий вигляд (рис.). З наведеної діаграми можна побачити, що великі та середні підприємства становлять 4,8%, малі – 95,2%.

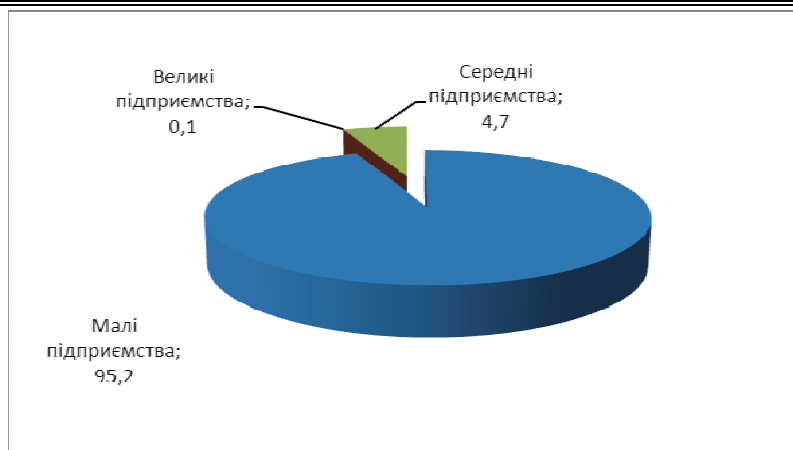


Рис. Структура суб'єктів підприємництва за 2014 р., %

Згідно з Господарським кодексом України в редакції від 22.03.2012 р., малими вважають підприємства, середньооблікова чисельність працівників яких не перевищує 50 осіб за рік, а обсяг річного доходу від реалізації продукції не перевищує 10 млн євро. Великими визнають підприємства, чисельність працівників яких перевищує 250 осіб, а обсяг

річного доходу від реалізації продукції – більше ніж 50 млн євро. Відповідно, всі інші підприємства належать до категорії середніх.

Далі необхідно визначити зайнятість працівників у МСП в абсолютному та відносному вимірах (табл. 3).

Таблиця 3

Кількість зайнятих працівників залежно від розміру підприємств

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Усього, тис.	7 958,2	7 793,7	7 679,7	7 406,5	6 183,5
Великі підприємства, тис.	2 400,3	2 449,0	2 484,2	2 383,7	1 860,9
відсотків до загальної кількості підприємств	31,2	31,4	32,4	32,2	30,1
Середні підприємства, тис.	33 923,3	3 252,6	3 144,2	3 012,1	2 646,7
відсотків до загальної кількості підприємств	42,6	41,7	40,9	40,7	42,8
Малі підприємства, тис.	2 164,6	2 091,5	2 051,3	2 010,7	1 675,9
відсотків до загальної кількості підприємств	27,2	26,9	26,7	27,1	27,1

Для розрахунку вищенаведених результатів використаємо офіційні дані Статистичного щорічника України 2015 р. за 2014 р., які наведено в табл. 3. Зайнятість населення в МСП становить 4 322,6 тис. осіб, тобто 69,9%. Останні 1 860,9 тис. осіб (30,1%) працюють на великих підприємствах, тобто наразі у сфері матеріального виробництва та послуг України на середніх і малих підприємствах зайнято дві третини населення.

Здійснивши дослідження, розрахунки й заповнивши останню колонку табл. 1 "Частка продукції МСП у ВВП", можна побачити місце МСП України в системі інтегрованих показників, що характеризують процес розвитку МСП у різних країнах. У свою чергу, щодо вирішення цієї проблеми існують два погляди: перший – авторський, в основу якого покладено принцип наукового підходу, в якому для розрахунку частки продукції МСП у ВВП використано особисто розроблену методику поєднання "національних розрахунків" офіційних статистичних даних Статистичних щорічників України, теорії В. Леонтьєва, оцінки ВВП залежно від ре-

зультатів "виробництва", який у науковій літературі отримав назву розрахунку "за доходами і видатками".

Матричний метод визначення рівноважного сукупного випуску продукції в міжгалузевій моделі Леонтьєва [6; 7] передбачає на основі коефіцієнтів прямих витрат розрахунок коефіцієнтів повних витрат $B = (I - A)^{-1}$. У свою чергу, коефіцієнти повних витрат (В) дають змогу визначити рівноважний обсяг сукупного випуску продукції для кожної галузі (Х), враховуючи плановий обсяг кінцевого попиту (F), тобто $X = B \times F$. Отже, маємо всі необхідні вхідні дані для розробки сценаріїв зі збільшення частки малих підприємств у валовому внутрішньому продукті країни. Таким чином, алгоритм сценарного моделювання буде складатися з таких етапів:

1. Вважаючи, що галузева структура валового внутрішнього продукту протягом планового періоду є більш-менш постійною, будемо рівномірно змінювати плановий обсяг кінцевого попиту на продукцію кожної галузі. Тобто темп зростання

кінцевого попиту для кожної галузі буде-мо вважати однаковим.

2. Згідно з міжгалузевою моделлю Леонтьєва, використовуючи матрицю коефіцієнтів повних витрат, обчислюємо рівноважний обсяг сукупного випуску продукції для кожної галузі, який задовольняє змінений обсяг кінцевого попиту та відповідні проміжні витрати галузей економіки.
3. Використовуючи балансове співвідношення міжгалузевої моделі Леонтьєва та знаючи рівноважний обсяг сукупного випуску продукції, знайдений на другому етапі, обчислюємо обсяг доданої вартості, яку буде отримувати кожна галузь економіки.
4. Виходячи з того, що зміна доданої вартості за кожною галуззю відбувається через активізацію діяльності малого бізнесу, обчислюємо його частку за галузями та економікою загалом.
5. Якщо отримана частка малих підприємств не співпадає з цільовою, повертаємося до першого етапу.

Наразі, за даними статистичної звітності, частка малих підприємств у валовому внутрішньому продукті становить близько 16,3%. Оскільки аналіз світового досвіду вказує на необхідність зростання їх кількості до 50% і більше, розробимо за наведеною вище схемою три сценарії, які передбачатимуть: збільшення частки малого бізнесу у ВВП України на 10% від існуючого рівня, тобто до 26,3%; збільшення частки малого бізнесу у ВВП України в 2 рази від існуючого рівня, тобто до 32,6%; збільшення частки малого бізнесу у ВВП України до рівня високорозвинутих країн з ринковою економікою, тобто до 50% тощо [8].

Отже, для того, щоб мати можливість збільшити частку малих підприємств у валовому внутрішньому продукті країни, на основі "Національного розрахунку" 2009 р., сукупна додана вартість повинна зрости з 948 056 млн грн до 1 586 259 млн грн. При цьому кінцевий попит на продукцію кожної галузі збільшується на 67,32%. В такому випадку частка малих підприємств у ВВП буде становити 50%. Необхідно зазначити, що в наведеній методиці, дослідженнях і розрахунках не було використано результати розвитку середніх підприємств у зв'язку з

відсутністю відповідних офіційних статистичних даних у Статистичному щорічнику України.

Автором другої наукової думки є О. Охрименко, який зазначає: «...дуже часто Україну люблять дорікати, що малий та середній бізнес мало створює ВВП, при цьому наводять міфічні цифри про 50% долі малого й середнього бізнесу в створенні ВВП в Європі. У дійсності ніхто не створює ВВП завдяки малому та середньому бізнесу. У цьому немає необхідності, для аналізу ролі малого й середнього бізнесу в економіці країни використовують інший показник – "Обсяг реалізованої продукції" (ОРП). Цей показник дійсно показує, як малий та середній бізнес впливає на роботу економіки країни. Згідно з офіційними даними за 2014 рік, 41,8% реалізованої продукції припадало на великий бізнес. На середній бізнес – 41,3% і тільки 16,9% – на малий бізнес. А якщо вважати тільки НП, то їх частка в реалізації продукції становила всього 5,5%. Як бачите, частка середнього й малого бізнесу в економіці України майже 60%, але це багато в чому через середній бізнес, тому що малий бізнес дійсно мало впливає на створення ВВП країни. Але тут, скоріше, причина більш ніж зрозуміла, тому що наш малий бізнес загалом працює за спрощеною системою оподаткування, і оцінити реальний обсяг реалізації продукції (робота й послуги), який проходить через НП, нереально. Там масово використовують "сірі й чорні схеми", дуже багато товарів, і малий бізнес просто продає й купує без документів. Як результат, незважаючи на те, що там так багато працює людей, він дуже мало "робить" або просто не прагне показувати реальну картину» [9].

Станом на 2010 р., за даними статистичної звітності, частка малих підприємств у валовому внутрішньому продукті становить близько 16,3%, станом на 2014 р. – 17,2%. Тобто результати обох науковців-експертів стосовно частки малих підприємств у валовому внутрішньому продукті практично корегуються.

Таким чином, на нашу думку, в результаті дослідження й отриманих результатів було виведено інтегровані показники розвитку МСП в Україні (табл. 4).

Таблиця 4

**Скороченні інтегровані показники,
що характеризують процес розвитку МСП у різних країнах**

Країна	Кількість МСП, тис.	Зайнятість у МСП, млн осіб	Частка МСП у загальній зайнятості, %	Частка продукції МСП у ВВП, %
Німеччина	2 290	13,5	46	50–52
Італія	3 920	16,8	73	57–60
Франція	1 980	15,2	54	55–62
Україна*	348	4,2	17	16
Україна**	342	4,3	69	58,2

Джерело: розроблено автором.

Примітка: * дані тільки для малих підприємств;

**дані для МСП (припущення аналогії ВВП – ОРП).

Виходячи з теорії О. Охрименко [9] про те, що для аналізу ролі малого й середнього бізнесу в економіці країни потрібно користуватися іншим показником, а саме – обсягом реалізованої продукції, можна допустити, що частка продукції МСП у ВВП країни становить близько 60%.

Із наведених даних табл. 4 можна зробити висновки, що кількість, зайнятість, частка МСП у загальній зайнятості населення в Україні відповідає інтегрованим показникам різних країн за винятком “Частки продукції МСП у ВВП”. Тобто спроба пов’язати ВВП з обсягом реалізованої продукції суб’єктів підприємництва як з теоретичного, так і з практичного погляду є безпідставною. Вважаємо, що авторська методика розрахунку частки продукції МСП у ВВП країни є науково обґрунтованою, та рекомендуємо її як головний індикатор оцінювання частки продукції МСП у ВВП національного господарства країни.

Специфіка оплати праці в малому і середньому бізнесі в “конверті” дуже добре помітна на прикладі середньої заробітної плати. Згідно з офіційними даними, офіційна середня заробітна плата на великих підприємствах за 2014 р. становила 6 730 грн. На середніх підприємствах середня заробітна плата становила 4 493 грн, а на малих підприємствах – лише 2 860 грн.

IV. Висновки

Отже, у статті було виконано такі завдання:

1. Розроблено алгоритм і виконано розрахунки інтегрованих показників розвитку малих і середніх підприємств України, які можливо використовувати для порівняння з розвитком МСП у різних країнах.
2. Встановлено інтегровані показники, що характеризують процес розвитку МСП України відносно середніх даних наведених країн (табл. 4):
 - кількість МСП становить 342 тис. од. (12,5%);
 - зайнятість населення в МСП – 4,2 млн осіб (27,6%);
 - частка МСП у загальній зайнятості країни – 17% (42,3%);
 - частка продукції МСП України у ВВП – 16% (38,1%);
 - частка реалізованої продукції МСП України у ВВП – 69%.

3. Малий та середній бізнес і його мотивацію визнано основним джерелом становлення та зростання середнього класу в Україні.

Список використаної літератури

1. Пивоваров М. Г. Малий бізнес в Україні та шляхи його розвитку / М. Г. Пивоваров, Ю. В. Смирнов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 3. – С. 181–185.
2. Матросова Л. Н. Малый бизнес: состояние и перспективы развития / Л. Н. Матросова // Економічний вісник Донбасу. – 2007. – № 1. – С. 35–39.
3. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геець, О. В. Кужель, Е. М. Лібанова та ін.]. – Київ: Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
4. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державний комітет статистики України. – Київ, 2013.
5. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державний комітет статистики України. – Київ, 2015.
6. Гранберг А. Г. Василий Леонтьев в мировой и отечественной экономической науке / А. Г. Гранберг // Экономический журнал ВШЭ. – 2006. – № 3. – С. 471–491.
7. Корнійчук В. П. Використання системи національних рахунків як методологічної бази розрахунку показників ВВП / В. П. Корнійчук // Тенденції і пропорції розвитку економіки України / за ред. В. Ф. Беседіна. – Київ: НДЕІ, 2005. – С. 304–311.
8. Пивоваров М. Г. Теорія та практика оцінювання конкурентоспроможності суб’єктів малого бізнесу / М. Г. Пивоваров // Галицький економічний вісник: науковий журнал. – Тернопіль, 2010. – № 3 (28). – С. 34–44.
9. Охрименко А. Самая большая тайна малого и среднего бизнеса в Украине [Электронный ресурс] / А. Охрименко. – Режим доступа: <http://ubr.ua/business-practice/own-business/samaia-bolshaia-taina-malogo-i-srednego-biznesa-v-ukraine-362235>.

Стаття надійшла до редакції 10.08.2016.

Пивоваров М. Г. Механизм сопоставления интегрированных показателей развития малого и среднего бизнеса в Украине с аналогичными показателями разных стран

В статье для сравнения отечественных результатов с интегрированными показателями развития малых и средних предприятий (в дальнейшем – МСП) в разных странах (количество МСП, занятость в МСП, часть МСП в общей занятости, часть продукции МСП в ВВП) были использованы официальные статистические данные Государственной службы статистики Украины соответствующих лет. Обозначено, что в Статистических ежегодниках Украины за последние полтора десятка лет публиковали результаты развития только субъектов мало-

го предпринимательства, однако постепенно состояние и процесс развития средних предприятий с экономической и социальной точки зрения в структуре предприятий (предпринимательства) страны приобретали все большую актуальность, однако, к сожалению, официальные данные Статистических ежегодников Украины относительно структуры предприятий (малых, средних и больших) и их основных показателей на протяжении некоторых лет отсутствовали.

Были опубликованы статистические данные количества субъектов хозяйствования по их размерам, а также рассчитаны по критериям большого, среднего, малого и микропредпринимательства, которые определены в Хозяйственном кодексе Украины в редакции с 22.03.2012 г. Указано, что, поскольку новые критерии вошли в силу с 2012 г., для обеспечения сопоставимости данных Государственная служба статистики Украины выполнила ретроспективные перерасчеты указанной информации за 2010–2011 гг.

На основе этого выполнены исследования, анализ и расчеты интегрированных показателей развития малых и средних предприятий в Украине, которые дали возможность использовать для сравнения их с аналогичными показателями развития МСП в других развитых странах, что позволяет установить положительные и отрицательные факторы развития малого и среднего бизнеса в стране и разрабатывать стратегию его совершенствования.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, состояние и развитие МСП в Украине, официальные статистические данные развития МСП, расчет основных экономических показателей, положительные и отрицательные факторы развития МСП в стране, механизмы влияния.

Pyvovarov M. The Mechanism of Comparison of Integrated Indicators of Development of Small and Medium-Sized Enterprises in Ukraine with Similar Indicators of Different Countries

Many authors, including authors of this article, used official statistical data of State Statistics Service of Ukraine of the corresponding years in order to compare domestic results with the integrated indicators of development of small and medium-sized enterprises (in future – SMEs) in the different countries (quantity of SMEs, employment in SMEs, part of SMEs in general employment, part of SME products in GDP). Unfortunately, these official figures of Statistical Yearbook of Ukraine contain solely the results of the development of small business entities over the past fifteen years. However, gradually the state and development of medium-sized enterprises became increasingly important from both the economic and the social perspective in the structure of enterprises (business activity) of the country. Unfortunately, official data of Statistical Yearbook of Ukraine concerning structural business (small, medium and large) and their basic indicators had been absent for several years.

Finally, statistics on the number of enterprises for their size has been published, respectively, for large, medium and small businesses, which are defined in Economic Code of Ukraine as amended on 22.03.2012. New criteria came into effect in 2012. There were conducted retrospective recalculations of the information for 2010 and 2011 to ensure comparability of the data of the State Statistics Service of Ukraine.

Using the data, the work represents research, analysis and calculation of integrated indicators of development of small and medium-sized enterprises in Ukraine and their comparison with similar indicators of SME development in other developed countries. These comparisons allow you to determine the positive and negative factors of development of small and medium business in the country and develop a strategy for its improvement.

Key words: small and medium-sized enterprises, the state and development of SMEs in Ukraine, official statistics of SMEs development, the calculation of basic economic indicators, positive and negative factors of SMEs development in the country, mechanisms of influence.

УДК 334

А. Г. Семенов

доктор економічних наук, професор

В. В. Олійник

Класичний приватний університет

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗАВДЯКИ ВДОСКОНАЛЕННЮ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ

У статті зазначено, що формування соціально-економічно орієнтованої ринкової економіки вимагає нових підходів, спрямованих на вдосконалення використання людського фактора. Удосконалення мотивації праці персоналу визнано невід'ємною складовою підвищення ефективності діяльності підприємства. Визначено соціально-економічну сутність мотивації праці, запропоновано використовувати на підприємствах набір стимулів та антистимулів, враховуючи економічний ризик, соціально-психологічний стан персоналу та стратегію підприємства.

Ключові слова: мотивація праці, продуктивність, персонал, підприємство, управління, заробітна плата, стимулювання, аналіз, система.

I. Вступ

Ефективність діяльності промислових підприємств не тільки визначається цілями, певними орієнтирами або якісно розробленими рішеннями та обґрунтованими діями з їх реалізації, а значною мірою залежить від персоналу підприємства, їх професіоналізму, а найважливіше – від мотивації працювати якнайкраще.

Серед українських і зарубіжних учених, які присвятили свої дослідження економічним аспектам мотивації праці, є: Дж. Ст. Адамс, В. Васильков, В. Врум, Ф. Герцберг, О. Гетман, Н. Гончарова, О. Іванілов, Е. Лоулер, Д. Макгрегор, С. Покропивний, Л. Портер, Б. Скіннер, Н. Склярчук, О. Славутич, В. Шавалов, Л. Шваб, Г. Швиданенко та ін.

У теорії мотивації праці велике значення має модель Портера-Лоулера.

Теоретичні основи мотивації розглядали багато вчених, у кожного з них свої підходи, але всі вони визначають мотивацію праці як невід'ємну складову ефективного управління підприємством.

Отже, для ефективного розвитку сучасного підприємства необхідно виконати одне з головних завдань – сформувати ефективну мотиваційну систему праці.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути підходи до соціально-економічної сутності мотивації праці, завдяки якій досягають підвищення ефективності діяльності підприємства.

III. Результати

Ефективність виробництва – це комплексне відображення кінцевих результатів ви-

користання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу.

Основним чинником для ефективності діяльності підприємства є працівники. За допомогою мотивації підвищується продуктивність їхньої праці.

Мотивація – це процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей та цілей організації [1].

У сучасній ринковій економіці стає очевидною криза праці. Праця втратила свою змістовну функцію. Для формування сильної трудової мотивації необхідно, щоб зміст праці виходив за межі задоволення тільки особистих матеріальних потреб людини.

Мотивація високопродуктивної праці дає змогу забезпечити, поряд із відновленням нормальної працездатності працівників, підвищення місця цінності праці в загальній структурі соціальних цінностей, формування нової трудової свідомості та трудової етики. У загальному випадку стратегією й тактикою вирішення цієї проблеми є мотивація трудової діяльності та стимулювання. Мотивація як стратегія подолання кризи праці заснована на довгостроковому впливі на працівника з метою зміни за заданими параметрами структури ціннісних орієнтацій та інтересів працівника, формування відповідного мотиваційного ядра й розвитку на цій основі трудового потенціалу. Такий вплив, на відміну від стимулювання, називають мотивуванням [6, с. 416].

В економічній літературі поняття “мотивація” трактують неоднаково, хоча більшість визначень багато в чому схожі.

Існують різні концепції мотивації праці. Змістовні теорії мотивації розглядають фактори, що впливають на мотивацію. На основі цих теорій визначають потреби людей, що спонукають їх до дій. Адже знаючи бажання людини, менеджер може створити умови для їх здійснення, щоб досягти цілей

організації. До найбільш відомих змістовних теорій належать: теорія ієрархій потреб А. Маслоу, теорія ERG К. Альдерфера, теорія потреб Д. МакКлеланда, теорія мотиваційної гігієни Ф. Герцберга.

Науковці пропонують такі визначення поняття “мотивація” (табл. 1):

Таблиця 1

Теоретичні визначення поняття “мотивація”

Визначення поняття “мотивація”	Автор/джерело
Процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей та цілей організації	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [9, с. 360]
Сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей та цілей організації	А. М. Колот [5, с. 16]
Це внутрішній процес свідомого вибору людиною того чи іншого типу поведінки, що визначається комплексним впливом зовнішніх (стимули) та внутрішніх (мотиви) чинників	А. Я. Кібанов [6, с. 485]
Стан особи, що визначає ступінь активності та спрямованості дій людини в конкретній ситуації	С. А. Уткін [10, с. 9]
Процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей та цілей організації	М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова [8, с. 459]
Сукупність рушійних сил, що стимулюють людину до виконання визначених дій	В. Г. Никифоренко [7, с. 211]

Процесуальні теорії мотивації розглядають, як людина розподіляє зусилля для того, щоб були досягнуті різноманітні цілі, та вид поведінки, який вона обирає. До процесуальних теорій зараховують: теорію очікування В. Врума, теорію справедливості Дж. Ст. Адамса. Найбільш відому комплексну процесуальну теорію мотивації було розроблено Л. Портером і Е. Лоулером. Згідно з цією теорією, результат трудової діяльності залежить від докладених зусиль працівника та його можливостей. Висока результативність є наслідком повного задоволення, а не результатом його.

Розглянувши різні підходи до мотивації персоналу, можна зробити висновок, що це складне явище, яке потрібно всебічно розглядати. Мотивація – це насамперед процес, який відбувається в самій людині, спонукає її до дій у конкретному випадку в певний спосіб.

Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей та цілей організації. Мотивація – це сукупність усіх мотивів, які впливають на поведінку людини [6, с. 15].

Мотивація є комплексом причин, які спонукають працівників до цілеспрямованих дій і є рушійною силою людської діяльності та поведінки на основі глибокої особистої зацікавленості й залучення до її здійснення.

Найвпливовішим елементом у визначеному механізмі мотивації є мотиви, які є спонукальною силою, яка передуює дії.

До функцій мотивів належать:

- орієнтуюча (спрямовує працівника під час вибору варіанта поведінки);

- змістоутворювальна (визначає суб'єктивну значущість поведінки працівника);
- опосередкована (визначає спонукальні чинники);
- мобілізуюча (мобілізує працівника за необхідністю здійснення значущої для нього діяльності) [2, с. 167].

Задоволення працівників не визначається лише матеріальними умовами праці (заробітна плата, премії). На практиці для найбільшої продуктивності праці людина повинна мати можливість самовираження та самоствердження як особистості. Для цього необхідно правильно мотивувати людину за допомогою взаємопов'язаних заходів, що будуть стимулювати окремого працівника або трудовий колектив.

Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах, а саме: надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці; узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх. Це передбачає справедливий розподіл доходів залежно від ступеня підвищення продуктивності праці; створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників; забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників, тобто створення програм навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації; підтримування в колективі атмосфери довіри, зацікавленості в реалізації загальної мети, двостороннього зв'язку між керівниками та робітниками [3, с. 198].

Розглянемо організаційну структуру та кадрову політику ПАТ “Дніпроспецсталь”.

За 2015 р. в організаційній структурі ПАТ “Дніпроспецсталь” відбулися такі зміни:

1. Створено підрозділи: управління продажів; відділ інвестицій та управління проектами.
2. Скорочено підрозділи: управління продажів по машинобудівному сектору; управління продажів по енергетичному та труб-

ному секторах; управління продажів на Далеке Зарубіжжя; відділ управління проектами; відділ стратегічного планування та інвестицій.

На основі офіційної інформації ПАТ “Дніпроспецсталь” розглянемо основні показники господарської діяльності підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

**Основні показники господарської діяльності
ПАТ “Дніпроспецсталь” за 2014–2015 рр. (тис. грн)**

Показники	2014 р.	2015 р.	Відхил., (+/-)	Темп зростання, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	4 871 794	6 857 441	1 985 647	140,76
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	4 077 658	5 642 052	1 564 394	138,37
Валовий прибуток, тис. грн	794 136	1 215 389	421 253	153,05
Чистий фінансовий результат (збиток), тис. грн	-880 640	-706 563	174 077	80,23
Чиста рентабельність продукції, %	-0,18	-0,10	0,08	57,00
Чиста рентабельність виробництва, %	-0,22	-0,13	0,09	57,99
Середньорічна чисельність персоналу, осіб	5 744	5640	-104	98,19
Продуктивність праці одного працівника, тис. грн	848,15	1 215,86	367,70	143,35
Витрати на оплату праці, тис. грн	410 058	388 817	-21 241	94,82
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн	141 954	139 350	-2 604	98,17
Середня заробітна плата 1 працівника в розрахунку на 1 місяць, грн	5 949,08	5 744,93	-204,15	96,57
Зарплатовіддача, грн/грн	11,88	17,64	5,76	148,45

Дані табл. 2 свідчать про збільшення виручки за 2015 р. на 40,76%, темп приросту собівартості менший і становив 38,37%. Валовий прибуток збільшено на 53,05%. Чистий збиток у 2015 р. підприємство скоротило з 880 млн грн до 707 млн грн (так, збиток становив 706 563 тис. грн). Через це рентабельність має від’ємний результат.

Середньорічна чисельність персоналу скоротилася в 2015 р. на 104 особи, або на 1,81%. Витрати на оплату праці зменшено на 21 241 тис. грн, або на 5,18%.

Середня заробітна плата 1 працівника в розрахунку на 1 місяць зменшилася на 204,15 грн, або на 3,43%.

Показник зарплатовіддачі та коефіцієнт віддачі заробітної плати зменшилися в 2015 р., що свідчить про неефективне використання заробітної плати підприємством ПАТ “Дніпроспецсталь” у цьому періоді. В 2015 р. показник зарплатовіддачі зріс на 48,45%, що свідчить про позитивні зміни на підприємстві.

Особливу увагу потрібно приділяти факту появи скороченого робочого тижня на ПАТ “Дніпроспецсталь”. Так, у 2015 р. у цьому режимі працювало 2981 осіб (тобто 52,9% працівників). Факт появи такого графіку роботи працівників можна розглядати як намагання адміністрації ПАТ “Дніпроспецсталь” максимально зберегти робочі місця за працівниками підприємства на тлі загальної економічної кризи в країні, що характеризувалася масовим скороченням штату працівників на підприємствах України в 2015 р. Таку політику керівництва не можна визнати однозначно правильною, але за умов діяльно-

сті підприємства, що склалися в 2015 р., це було, можливо, єдиним способом зберегти кваліфікований штат працівників.

Результати господарської діяльності залежать, передусім, від ефективності використання живої праці – найбільш ефективного й, власне, вирішального фактора виробництва.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу в 2015 р. – 5533 осіб. Середня чисельність позаштатних працівників і сумісників – 3 особи (зовнішні сумісники). Чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (день, тиждень), – 2981 осіб. Фонд оплати праці за 2015 р. (без відрахувань у ФСС) – 408 636,4 тис. грн. Фонд оплати праці за 2014 р. (без відрахувань у ФСС) – 363 708,3 тис. грн. Порівняно з 2014 р. ФОП збільшився на 12,4%, у зв’язку зі змінами тарифних ставок та посадових окладів з 01.09.2015 р., згідно із Законом України № 5515-IV.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу в 2014 р. – 5712 осіб. Середня чисельність позаштатних працівників і сумісників – 3 особи (зовнішні сумісники). Чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (день, тиждень), – 2429 осіб. Фонд оплати праці за 2014 р. (без відрахувань у ФСС) – 363 708,3 тис. грн. Порівняно з 2013 р. ФОП збільшився на 15,5% завдяки створенню нових підрозділів служби збуту, додаткових заохочувальних виплат.

Кадрова програма забезпечення відповідного рівня кваліфікації працівників у

2015 р. була спрямована на досягнення поставленої мети у бізнесі, підвищення капіталізації компанії, чітку політику в галузі управління персоналом.

Одним із основних її завдань є постійне підвищення компетентності персоналу та його спроможності досягти мети, що висуває керівництво. ПАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А. М. Кузьміна» приділяє увагу розвитку нових форм підготовки персоналу, підвищенню та розвитку потенціалу робітників, укріпленню матеріально-технічної бази та оснащенню навчальних класів.

Розроблено систему оцінювання персоналу за компетенціями. Введено в дію «Положення про порядок проведення атестації персоналу на відповідність займаній посаді». Затверджено розпорядженням директора з персоналу графік проведення атестації фахівців підприємства до 2019 р. Проведення атестації розпочато з лютого 2015 р. За звітний період атестацію успішно пройшло 97 працівників.

Проводили підвищення кваліфікації працівників підприємства: безпосередньо на виробництві – 2309 осіб; в інших навчальних закладах за межами підприємства – 315 осіб. Пройшли навчання з питань охорони праці 1532 працівника.

Відвідали курси з перепідготовки робітників на виробництві 887 осіб, підвищили кваліфікацію безпосередньо на виробництві 249 робітників, відвідали курси цільового призначення 1173 особи. На підприємстві впроваджено й успішно функціонує система адаптації працівників до нового виробничого колективу. За звітний період було організовано та проведено курси з підвищення кваліфікації для 195 керівників ремонтних ділянок структурних підрозділів (майстрів, старших майстрів).

Протягом 2015 р. на підприємстві було організовано конкурси професійної майстерності за робітничими професіями: електрогазозварник, машиніст крану металургійного виробництва, готувач сполук до розливання плавки, оператор обдирних верстатів, вогнетривник, стропальник, електромонтер тощо, в яких взяло участь 272 особи.

За результатами контролю якості організації навчання в підрозділах підприємства здійснюють роботу з покращення процесу оцінювання результативності та якості навчання. Коефіцієнт оцінювання якості навчання становив для перепідготовки 1,82; для підвищення кваліфікації – 1,27; коефіцієнт результативності навчання (Кр) – 0,98. За результатами проведених у 2015 р. трьох зовнішніх аудитів системи менеджменту якості було підтверджено високий рівень системи управління персоналом на підприємстві, в тому числі організації навчання та підготовки працівників.

IV. Висновки

Таким чином, мотивація – складний процес, який потребує аналізу потреб і побажань як колективу, так і окремих працівників, розробки системи мотивів, оцінок результативності та системи винагород. На приватних підприємствах загальні системи мотивації розробляють окремі компетентні працівники й навіть підрозділи (часто – при відділі кадрів). Інші підприємства мають таку практику: менеджер відділу сам безпосередньо розробляє систему мотивації окремо для кожного свого підлеглого. Треба зазначити, що розробка такої системи – це важкий та трудомісткий процес, який потребує спеціальних знань і залучення компетентних спеціалістів, наприклад, психологів, соціологів, економістів.

Унаслідок того, що рівень заробітної плати є доволі низьким, на українських підприємствах виникають такі проблеми: висока конфліктність, а отже, рівень ризику персоналу; низький рівень виконавчої дисципліни; плінність кадрів; значний відсоток браку; безініціативність працівників тощо. Тому зусилля керівників вітчизняних підприємств у мотиваційному менеджменті, з урахуванням стратегії ризик-менеджменту та життєвого циклу, повинні бути спрямовані на стабільне матеріальне стимулювання та підвищення заробітної плати персоналу згідно з результатами роботи та кваліфікацією. Необхідно надавати можливість виявляти ініціативу в прийнятті та реалізації рішень з оптимальним рівнем ризику для підприємств.

Отже, головною метою системи стимулювання за умов економічного ризику повинно стати, насамперед, досягнення якісних, а лише після цього – кількісних показників. Також потрібно використати весь набір стимулів та антистимулів, враховуючи економічний ризик, соціально-психологічний стан персоналу та стратегію підприємства.

Список використаної літератури

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник / О. С. Іванілов – Київ : Центр навчальної літератури, 2011. – 728 с.
2. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – 2-ге видання. – Київ : Центр навчальної літератури, 2010. – 488 с.
3. Швиданенко Г. О. Економіка підприємства : підручник / Г. О. Швиданенко, В. Г. Васильков, Н. П. Гончарова [та ін.] ; за заг. ред. Г. О. Швиданенко. – Київ : КНЕУ, 2012. – 598 с.
4. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : підручник / за ред. С. Ф. Покропивного. – Київ : КНЕУ, 2008. – 541 с.
5. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – Київ : КНЕУ, 2012. – 337 с.

6. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 638 с.
7. Никифоренко В. Г. Управління персоналом : навч. посіб. / В. Г. Никифоренко. – 2-е вид., вип. та доп. – Одеса : Антлант, 2013. – 275 с.
8. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навч. посіб. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – Київ : Центр навчальної літератури, 2009. – 502 с.
9. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – Москва : Дело, 1994. – 702с.
10. Уткин Э. А. Мотивационный менеджмент : учебник / Э. А. Уткин. – Москва : ЭКМОС, 2000. – 352с.

Стаття надійшла до редакції 16.08.2016.

Семёнов А. Г., Олейник В. В. Повышение эффективности деятельности предприятия за счет совершенствования мотивации труда

В статье обозначено, что формирование социально-экономически ориентированной рыночной экономики требует новых подходов, направленных на совершенствование использования человеческого фактора. Совершенствование мотивации труда персонала признано неотъемлемой составляющей повышения эффективности деятельности предприятия. Определена социально-экономическая сущность мотивации труда, предложено использовать на предприятиях набор стимулов и антистимулов, учитывая экономический риск, социально-психологическое состояние персонала и стратегию предприятия.

Ключевые слова: мотивация труда, продуктивность, персонал, предприятие, управление, заработная плата, стимулирование, анализ, система.

Semenov A., Oliynyk V. Increase in Efficiency of Activities of the Entity Due to Enhancement of Motivation of Work

The problem of increase of efficiency of activity of the enterprise consists in achievement of the greatest possible result on each unit of the spent resources. Efficiency of use of manpower of the enterprise renders one of the greatest influences on economic activities of the enterprise.

Formation of social and economically focused market economy requires new approaches focused on perfection of use of the human factor. For managers in modern conditions there is a priority of motivation of work and creation of conditions of interest as a result of activity of the enterprise. The development of staff competencies and productivity of their work is the primary task of leaders and managers. From the enterprise management style depends on the direction of its activities. For effective personnel management it is necessary to understand what motivates a person and what motives underlie its actions.

The motivation is required for effective execution of works and realization of administrative decisions. Having created system of motivation at the enterprise directed on satisfaction of needs of workers, it is possible to create favorable conditions for achievement of objectives of the organization.

Labour motivation this not only material compensation, but also creation of favorable working conditions, interest in achievement of an overall aim, development cultural and spiritual needs of people. Perfection of motivation of work of the personnel becomes the integral component of increase of efficiency of activity of the enterprise.

The article describes the main indicators of economic activity and ways of increase of motivation on the example of PJSC "Dnipropetsstal". Was examined the organizational structure, the personnel of the enterprise program.

The article considers different approaches to the theory of motivation, determined socio-economic essence of motivation labour, it is proposed to use a set of incentives and anti-incentives, given the economic risks, socio-psychological condition of the personnel and strategy of the enterprises.

Key words: labor motivation, productivity, enterprise efficiency, personnel, enterprise, management, wage, incentives, analysis, system.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.7

В. П. Колосова

кандидат економічних наук, доцент,
директор Департаменту співробітництва з міжнародними організаціями
Міністерства фінансів України, м. Київ

ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПІВРОБІТНИЦТВА З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ІНСТИТУЦІЯМИ

У статті розглянуто питання організаційного та інституційно-правового забезпечення співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями. Визначено роль і функції Міністерства фінансів України в процесі управління державним боргом і отримання кредитних коштів від міжнародних фінансових організацій. Запропоновано напрями підвищення ефективності виконання функції щодо формування та реалізації єдиної державної фінансової політики у сфері співробітництва з іноземними державами, банками й міжнародними фінансовими організаціями та координації роботи, пов'язаної з ініціюванням, підготовкою та реалізацією проектів економічного та соціального розвитку України, що підтримують іноземні держави, банки й міжнародні фінансові організації.

Ключові слова: міжнародні фінансові організації, міжнародний кредит, державний борг, управління державним боргом.

I. Вступ

Глобалізація та взаємопроникнення економік різних країн передбачає функціонування наддержавних міжнародних фінансових організацій, які здійснюють реалізацію стратегій розвитку національних економік через зовнішні джерела кредитування. У свою чергу, Міністерство фінансів України, відповідно до законів України про вступ до міжнародних фінансових організацій, є агентом України у відносинах з міжнародними фінансовими організаціями та забезпечує фінансування видатків бюджету із зовнішніх джерел.

Питанням поглиблення співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями присвячено чимало наукових праць вітчизняних учених, серед яких: Я. Базилюк [1], О. Білорус [2], О. Гаврилюк [3], А. Гальчинський [4] та ін. Поряд із вагомим внеском дослідників у розвиток міжнародного фінансового співробітництва актуальним залишається пошук напрямів підвищення ефективності та посилення ролі Міністерства фінансів у співробітництві з міжнародними фінансовими організаціями.

II. Постановка завдання

Мета статті – оцінити ефективність отримання міжнародних кредитів та обслуговування державного боргу, а також визначити напрями покращення діяльності Міністерства

фінансів у сфері співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.

III. Результат

Міністерством фінансів забезпечується співпраця України з ЄС та міжнародними фінансовими організаціями, зокрема з групою Світового банку, Міжнародним валютним фондом, Європейським банком реконструкції та розвитку, ЧБТР, ЄІБ, ПІБ та НЕФКО в частині виконання Міністерством умов міжнародних договорів, укладених з МФО, з питань змін статутних, нормативних документів, визначення розміру членських внесків та їх сплати; співробітництво в межах Співдружності незалежних держав (далі – СНД), країн-учасниць Угоди про створення єдиного економічного простору (далі – ЄЕП) і Об'єднання країн – членів ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова) (далі – ГУАМ) та їх органів, а також інших міждержавних об'єднаннях.

Відповідно до Указу Президента України "Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку" від 14.07.1992 р. № 379/92, у серпні 1992 р. Україна підписала статутні документи Європейського банку реконструкції та розвитку та прийняла відповідні умови та обов'язки члена цієї міжнародної фінансової інституції, завдяки чому набула статусу країни-члена ЄБРР. Пунктом четвертим зазначеного Указу Міністра фі-

нансів України призначено Керуючим від України – членом Ради Керуючих Європейського банку реконструкції та розвитку.

Згідно з політикою Банку та положеннями укладених з ЄБРР Угод за спільними проектами, Міністр фінансів є Уповноваженим Представником Позичальника або Гаранта (України). Таким чином, Міністерство фінансів є представником України відповідно до міжнародних договорів з ЄБРР у частині офіційного листування (підготовка та узгодження із зацікавленими сторонами (відповідальними виконавцями, бенефіціарами, ЄБРР) змін до міжнародних угод з метою належного виконання цілей проектів тощо) та вибірки коштів і контролю за їх цільовим використанням.

Відповідно до Закону України “Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій” від 03.06.1992 р. № 2402-XII на Міністерство фінансів України, як фінансового агента, відповідно до ст. 5 розділу I Угоди Фонду та ст. 3 розділу II Угоди Банку покладається здійснення всіх фінансових операцій відповідно до статей угод Фонду і Банку, а також забезпечення зв'язку відповідно до статті 4 розділу X Угоди Корпорації, ст. 6 розділу X Угоди Асоціації і ст. 38 Конвенції про створення Агентства.

Згідно з положеннями Статей Угоди МБРР Банк може укладати угоди лише з країнами-членами – тобто з суверенними державами. Відповідно до укладених з Банком угод Міністр фінансів є Представником Позичальника/Гаранта (Україна). Відповідно до п. 1 Указу Президента України від “Про забезпечення представництва України в рада керуючих Міжнародного валютного фонду та Світового банку” 19.12.2005 р. № 1809/2005 Міністр фінансів є заступником Керуючого від України – членом ради керуючих Міжнародного валютного фонду.

Враховуючи зазначене, Мінфін є відповідальним за підготовку до підписання Листів про наміри Уряду України та Національного банку України до Міжнародного валютного фонду, забезпечення отримання траншів Фонду та, після затвердження Радою директорів МВФ програми “Стенд-бай” для України, розробляє проекти угод між Кабінетом Міністрів України та Національним банком України щодо забезпечення оформлення фінансовими інструментами та погашення і обслуговування траншів за програмою “Стенд-бай”, які надійшли до Уряду України від Міжнародного валютного фонду, а також здійснення моніторингу виконання програми економічної та фінансової політики в межах програм МВФ.

Рамкову Угоду між Україною та Європейським інвестиційним банком підписано 14.06.2005 р., ратифіковано Верховною Радою України 07.02.2006 р., набула чинності 08.04.2006 р. Відповідно до кредитних і гарантійних угод, укладених між Україною та ЄІБ, Міністр фінансів є Уповноваженим Представником Позичальника або Гаранта (України), Міністерство фінансів є представником України відповідно до міжнародних договорів з ЄІБ у частині офіційного листування (підготовка та узгодження із зацікавленими сторонами (відповідальними виконавцями, бенефіціарами, ЄІБ) змін до міжнародних угод з метою належного виконання цілей проектів тощо) та вибірки коштів і контролю за їх цільовим використанням.

Німецька Кредитна Установа для Відбудови (далі – KfW) здійснює свою діяльність на підставі міжнародних договорів між Кабінетом Міністрів України та Урядом ФРН про фінансове співробітництво. Відповідно до положень міжурядових угод з Урядом ФРН та угод з KfW за спільними проектами, Кабінет Міністрів України представлений Міністерством фінансів України.

Положеннями Угоди про внесок між Україною та Європейським банком реконструкції та розвитку щодо участі України у Фонді Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля, ратифікованої Законом України від 06.07.2011 р. № 3596-VI, передбачено сплату внеску Україною до Фонду Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля в еквіваленті 2 млн євро щорічно, протягом 5 років. Міністерство фінансів здійснює нормативно-правове регулювання у фінансовій сфері співробітництва з Фондом та як головний розпорядник бюджетних коштів забезпечує сплату зазначеного внеску до Фонду. Представники Міністерства фінансів є членами Координаційної групи Фонду та Асамблеї Вкладників Фонду Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля.

Важлива роль Мінфіну в проведенні експертизи проектних пропозицій, зокрема, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 26.11.2008 р. № 1027, Мінфін за зверненням ініціатора проекту проводив оцінку фінансового стану бенефіціара, визначав розмір забезпечення позики та спроможність останнього реалізувати проект і повернути кредитні кошти МФО.

У межах реалізації спільних з МФО проектів Міністерством фінансів здійснюється перевірка платіжних і супровідних документів на відповідність вимогам МФО та чинному законодавству України та заходи щодо затвердження зазначених документів керівництвом Міністерства, моніторинг реалізації проектів, аналіз виконання учасниками проектів умов договорів та укладання відповід-

них актів приймання виконаних ними робіт, наданих послуг, поставлених товарів.

Запозичення, які здійснює Україна від міжнародних фінансових інституцій, відповідно до вимог Бюджетного кодексу, затверджуються Законом про Державний бюджет України та спрямовуються на реалізацію інвестиційних та системних проектів, відповідно до їх цільового призначення. Статтею 16 Бюджетного кодексу встановлено, що право на здійснення внутрішніх та зовнішніх запозичень належить державі в особі Міністра фінансів за дорученням Кабінету Міністрів України. Статтею 15 Кодексу Міністру фінансів надано право вибирати кредитора, вид позики й валюту запозичення.

Іншим надважливим напрямом зовнішньоекономічного вектору є співробітництво Міністерства фінансів з Європейським Союзом. При цьому, оминаючи політичні та торговельні питання, необхідно відзначити механізми фінансового й технічного співробітництва з ЄС. У цьому контексті слід підкреслити значущість механізму секторальної бюджетної підтримки в межах якого Уряду України на безоплатній та безповоротній основі надаються значні фінансові ресурси для підтримки реформування визначених сфер реалізації державної політики.

Міністерство фінансів є головним розпорядником бюджетної програми 3511650 “Реалізація програм допомоги Європейського Союзу”, виконання якої передбачає підготовку порядків використання коштів, що надаються ЄС на реалізацію програм секторальної бюджетної підтримки. У межах виконання порядків Мінфін здійснює передачу зазначених коштів головним розпорядникам бюджетних коштів – виконавцям програм. У Національному банку України Міністерством фінансів відкриті рахунки, на які зараховуються кошти ЄС. Мінфін здійснює продаж валютних коштів та їх зарахування на рахунки, відкриті в Державній казначейській службі.

Згідно з чинним до квітня 2015 р. розподілом функцій в Україні, функції формування та забезпечення державної політики у сфері співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями здійснювало Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. При цьому, відповідно до Статутних документів міжнародних фінансових інституцій, взаємодія з країною-позичальником здійснюється через Міністерство фінансів. Положеннями угод, укладених між міжнародними фінансовими інституціями та Україною, Міністерство фінансів визначено представником Позичальника чи Гаранта (України), що передбачає виконання зобов'язань із сплати членських внесків, виконання функцій фінансового агента України, отримувача кредитних коштів і гаранта їх

повернення. Запозичення, які здійснюються Україною від міжнародних фінансових інституцій, затверджуються Законом про Державний бюджет України та спрямовуються на реалізацію інвестиційних і системних проектів.

Покладання на Міністерство економіки та торгівлі України функцій у частині координації співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями призвело до розпорошення та дублювання функцій управління державними коштами між Мінфіном та зазначеним Міністерством.

З урахуванням наведеного вище, Мінфіном було внесено Прем'єр-міністру України пропозицію щодо передачі функцій по координації роботи, пов'язаної з ініціюванням, підготовкою та реалізацією проектів економічного й соціального розвитку України, які реалізуються за участю міжнародних фінансових організацій, від Міністерства економічного розвитку і торгівлі до Міністерства фінансів України.

Враховуючи зазначене відповідно до постанови Кабінету Міністрів України “Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України” від 08.04.2015 р. № 387, функції щодо формування та реалізації єдиної державної фінансової політики у сфері співробітництва з іноземними державами, банками й міжнародними фінансовими організаціями та координації роботи, пов'язаної з ініціюванням, підготовкою та реалізацією проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються іноземними державами, банками і міжнародними фінансовими організаціями передано Мінфіну. Прийняття постанови забезпечило концентрацію у Міністерстві фінансів усіх функцій управління державними коштами, формування єдиної державної політики у сфері державних фінансів, системного підходу до управління державними коштами та дієвого контролю за борговою ситуацією в країні і виконанням Державного бюджету України.

Після передачі функцій від Мінекономрозвитку до Мінфіну щодо формування та реалізації єдиної державної фінансової політики у сфері співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями та координації пов'язаної з цим роботи, виникла необхідність суттєвого вдосконалення процедур на етапах ініціювання, підготовки та реалізації спільних з МФО проектів.

Реалізація положень Порядку ініціювання, підготовки та реалізації проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 26.11.2008 р. № 1027, протягом семи років виявила необхідність суттєвого вдосконалення процедур

на етапах ініціювання, підготовки та реалізації спільних з міжнародними фінансовими організаціями проектів та Кредитної установи для відбудови.

Аналіз чинного до 2016 р. законодавчого регулювання дає можливість виділити два ключові вузькі місця процедури, які найчастіше призводили до затримки: підготовка документів та їх розгляд Мінекономрозвитку України; погодження документів із КМУ та подальше їх винесення на розгляд Президента України з метою надання повноважень для підписання договору з МФО (відповідно до процедури, встановленої для міжнародних договорів України).

Аналіз процедури та її окремих етапів дає підстави стверджувати, що етап розгляду документів Мінекономрозвитку був надмірним і обтяжливим з точки зору ефективної та швидкої процедури.

За результатом розгляду документів у Мінекономрозвитку приймалося рішення про доцільність підготовки проекту. При цьому такому рішенню передувало проведення обов'язкової експертизи проектних документів всіма заінтересованими органами.

Разом з тим, на цьому етапі процедури підготовки проекту, на мою думку, недоцільним і надмірним є проведення такого глибокого аналізу документів. Більше того, в процесі підготовки проекту дуже часто виникала потреба у його коригуванні чи зміні у зв'язку із появою нових обставин, які не були враховані під час розробки попередньої концепції проекту.

Більше того, після завершення підготовки всієї проектної документації, остання знову підлягала погодженню заінтересованими органами перед її винесенням на розгляд КМУ.

З огляду на це, вбачалося доцільним, щоб попередній етап розгляду документів на предмет доцільності підготовки проекту був перенесений від Мінекономрозвитку до Мінфіну, а сам етап – суттєво скорочений за рахунок зменшення кількості органів, від яких необхідно отримувати погодження документів за проектом.

Водночас нова процедура повинна враховувати: Мінфін (як орган розгляду) мав би виступити як своєрідний фільтр потенційних проектів, відхиляючи проекти, які не мають перспектив їх реалізації чи якщо якість підготовки документів не відповідає законодавству; Мінфін повинен проводити оцінку фінансового стану потенційного бенефіціара, однак таку оцінку є сенс проводити на етапі, коли вже є хоча б попереднє розуміння щодо перспектив проекту. У протилежному разі існує ризик, що Мінфін буде проводити значну "зайву" роботу за проектами, які ніколи

не будуть реалізовані через відсутність підтримки з боку заінтересованих осіб.

Водночас за результатами аналізу чинного нормативного регулювання був виділений блок нормативно-правових актів другої черги. Вказані нормативно-правові акти хоча і є критичним для процедури підготовки та реалізації проектів економічного й соціального розвитку України, що підтримуються МФО, їх відсутність не блокує процес підготовки та реалізації проектів.

Це пов'язано як із наявністю окремого застарілого регулювання з цього питання, так і наявністю загального регулювання в нормативних актах, присвячених іншим питанням. Тим не менше, відсутність актуального й повноцінного регулювання може стати перепорою чи ускладнити процедуру підготовки проекту (у тому числі, через відсутність чітко встановлених строків розгляду документів, переліку документів, які мають подаватися, критеріїв оцінювання тощо).

Зокрема, це такі нормативно-правові акти: 1) Порядок прийняття Мінфіном рішення щодо доцільності підготовки проекту та проведення його експертизи; 2) Порядок визначення плати за надання державних гарантій; 3) Порядок визначення виду й розміру забезпечення при отриманні державних позик і позик під державні гарантії; 4) Процедура відбору обслуговуючих банків та модельні договори позики, субпозики, застави, іпотеки та інших договорів.

З метою удосконалення процедур ініціювання, підготовки та реалізації спільних з міжнародними організаціями проектів Мінфіном було окреслено довгострокову та короткострокову концепції реформування процедури ініціювання, підготовки та реалізації проектів, які підтримуються МФО.

Під довгостроковою концепцією розуміється внесення змін до низки законів України, у тому числі Закону України "Про міжнародні договори", Закону України "Про інвестиційну діяльність", Закону України "Про регламент Верховної Ради України" тощо, спрямованих на реформування галузі загалом, уніфікації правил залучення коштів, приведення у відповідність різноманітних нормативно-правових актів, що встановлюють різне регулювання одних і тих же відносин (а часто навіть суперечать один одному).

Під короткостроковою концепцією розуміється внесення змін до низки підзаконних нормативно-правових актів, які безпосередньо регулюють процедуру ініціювання, підготовки та реалізації проектів, які підтримуються МФО або окремі її етапи.

Враховуючи, що відповідно до постанови Кабінету Міністрів України № 387 від 08.04.2015 р., яка набула чинності 17.06.2015 р., повноваження щодо контролю та координа-

ції всіх процесів, пов'язаних із ініціацією, підготовки та реалізації проектів, які підтримує МФО, передано від Мінекономрозвитку до Міністерства фінансів України, з метою уникнення зупинення роботи над проектами, які підтримує МФО, ухвалено рішення щодо максимальної концентрації зусиль на підготовці та обговоренні нового порядку й найбільш термінових актів, а саме: Порядку ведення реєстру проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримують міжнародні фінансові організації, який затверджується наказом Мінфіну; Порядку оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, який затверджується наказом Мінфіну.

Крім цього було ідентифіковано ряд нормативно-правових актів як Кабінету Міністрів України, так і окремих міністерств, які хоча безпосередньо не регулюють процедуру ініціювання, підготовки та реалізації проектів, які підтримуються МФО, але пов'язані з нею чи впливають на її реалізацію. Наприклад: постанова КМУ "Про затвердження Порядку визначення необхідності, розміру та виду майнового забезпечення під час надання кредитів (позик), залучених державою або під державні гарантії" від 13.04.2011 р. № 460, Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Порядку вибору банків, що залучаються до реалізації проектів" від 07.05.2002 р. № 299 та ін.

Вказані нормативні акти критично впливають на процедуру, але їх відсутність (або не приведення їх у відповідність до чинного регулювання) в короткостроковій перспективі не блокує процедуру підготовки та реалізації проектів.

Саме тому такі нормативні акти були визначені як акти "другої черги", тобто виокремлені в окремий блок підзаконних актів, що підлягають розгляду та ухваленню одразу після вказаних вище найбільш термінових.

Основною метою підготовки нової редакції Порядку було вдосконалення процедури ініціювання, підготовки, реалізації, моніторингу та завершення спільних з МФО проектів, забезпечення швидкого й ефективного використання кредитних ресурсів МФО для фінансування пріоритетних проектів соціального та економічного розвитку України шляхом: передачі Мінфіну повноважень на прийняття рішення про доцільність підготовки інвестиційного проекту для залучення кредитних ресурсів МФО та визначення відповідального виконавця; удосконалення механізму планування, забезпечення обґрунтованості видатків Державного бюджету на фінансування проектів МФО; синхронізації етапів ініціювання та підготовки проектів з

бюджетним процесом і передбачення Мінфіном позик МФО в державному бюджеті на відповідний період; оптимізації процедури, скорочення часу та кількості необхідних документів для започаткування підготовки інвестиційного проекту та початку переговорів з МФО; визначення процедури залучення авансу для підготовки інвестиційного проекту, додаткового фінансування для спільних з МФО проектів у межах укладених договорів, реструктуризації проектів, які знаходяться на стадії реалізації; підвищення відповідальності за результативність реалізації проектів МФО; удосконалення моніторингу та звітності в ході реалізації спільних з МФО проектів; встановлення більш дієвого контролю за виконанням міжнародних договорів між Україною та МФО; визначення чіткої процедури завершення інвестиційних і системних проектів МФО.

Постановою Кабінету Міністрів України від 27.01.2016 р. № 70 "Про порядок підготовки, реалізації, проведення моніторингу та завершення реалізації проектів економічного й соціального розвитку України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями" було затверджено новий Порядок (Схема дії нового Порядку додається).

Реалізація положень цього Порядку надасть можливість підвищити ефективність залучення та використання ресурсів МФО для фінансування пріоритетних проектів соціального та економічного розвитку України, оптимізувати процедури залучення коштів МФО, зменшити терміни їх виконання, удосконалити механізм планування, моніторингу та звітності в ході реалізації проектів, що підтримуються МФО.

Так, було значно скорочено й оптимізовано процедуру ініціювання та підготовки проектів МФО. Раніше процес ініціювання проектів, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями, затягувався більше ніж на півроку, а то й більше, оскільки проектна пропозиція щодо майбутнього проекту розсилалась Мінекономрозвитку на розгляд до багатьох міністерств і відомств, а отримання від них позитивного висновку затягувалось на місяці.

Після отримання відповіді від міністерств та відомств Мінекономрозвитку приймало рішення про доцільність підготовки інвестиційного проекту та зверталось до МФО з проханням підтримати проект.

Однак відповідь від МФО за деякими проектами, рішення Мінекономрозвитку за якими було прийнято, очікувалася досить довго, інколи навіть до півроку, а за деякими взагалі не надходила.

Отже, перейти швидко до наступної стадії підготовки не було можливості.

Нова процедура ініціювання проектів МФО передбачає звернення ініціатора майбутнього проекту до Мінфіну за умови його підтримки центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у відповідній сфері, в якій заплановано реалізацію проекту. Мінфін, у свою чергу, впродовж 20 календарних днів здійснює оцінку фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту та у триденний строк після підготовки позитивного висновку щодо оцінювання фінансового стану бенефіціара звертається до МФО із запитом про фінансування такого проекту. Тобто, на опрацювання проектної пропозиції та оцінку фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту Мінфіну відведено 23 календарних дні.

Після отримання відповіді від МФО про підтримку інвестиційного проекту Мінфін у триденний строк приймає рішення про доцільність його підготовки і визначає відповідального виконавця.

Враховуючи те, що реалізація проектів МФО передбачається в різних сферах економіки країни та обмеженість у часі на розгляд проектної пропозиції, галузеві департаменти Мінфіну надають дієву допомогу Департаменту співробітництва з міжнародними організаціями для прийняття виваженого рішення щодо пріоритетності й необхідності саме зараз розпочинати підготовку такого інвестиційного проекту.

На сьогодні Департаментом співробітництва з міжнародними організаціями розробляється відповідний порядок організації опрацювання та проведення експертизи проектної пропозиції, а також прийняття рішення про доцільність підготовки інвестиційного проекту й визначення відповідального виконавця.

Разом з тим, згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 27.01.2016 р. № 70 Мінфін має забезпечити ведення реєстру проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються МФО. На сьогодні у Мінфіні ведеться робота щодо розроблення порядку ведення цього реєстру.

Автоматизований облік проектів МФО забезпечить прозорість використання ресурсів цих організацій.

Після запровадження реєстру проектів МФО будь-яка людина зможе зайти на сайт міністерства та отримати оперативну розширену інформацію щодо проектів МФО на етапі їх ініціювання, підготовки, реалізації та завершення завдяки вибірці та сортування інформації за певними параметрами. Крім того, наші співробітники зможуть більш оперативно готувати інформаційні довідки, інші документи, у тому числі використовувати інформацію для складання звітів Кабінету

Міністрів України та Адміністрації Президента України.

Глобальне реформування процедури підготовки та реалізації проектів, які підтримуються МФО, потребує не тільки внесення змін до підзаконних нормативних актів, але й до Законів України та – в аспекті повноважень на підписання міжнародних договорів України – до Конституції України.

IV. Висновки

Щодо концепції реформування процедури в довгостроковій перспективі можна виділити такі блоки (залежно від сфери регулювання відповідних нормативно-правових актів, до яких планується вносити зміни):

1) оптимізація функцій та розмежування повноважень органів державної влади з огляду на Конституцію України, державний устрій, міжнародні договори України.

Основною метою змін є зменшення навантаження на органи державної влади, які приймають рішення в процесі ініціювання, підготовки та реалізації проектів, які підтримуються МФО, включаючи етапи оформлення повноважень на переговори та підписання угод. Зокрема, усунення дублювання функцій, визначення повноважень органів державної влади відповідно до завдань і функцій, покладених на такі органи Конституцією та законами України.

Варто зазначити, що чинним законодавством передбачені повноваження на укладення міжнародних договорів від імені України не тільки Президентом України, але й Міністром фінансів України.

Наприклад, відповідно до ст. 15 Бюджетного кодексу України передбачено, що при здійсненні державних запозичень і наданні державних гарантій Міністр фінансів України за рішенням Кабінету Міністрів України має право брати зобов'язання від імені України, пов'язані із здійсненням таких запозичень, у тому числі щодо відмови від суверенного імунітету в можливих судових справах, пов'язаних з поверненням кредитів (позик), протягом часу дії зобов'язання з повернення запозичених коштів.

Віденською конвенцією про право міжнародних договорів не встановлено обмежень щодо органів, які можуть від імені держави здійснювати представницькі функції, залишаючи це питання на регулювання внутрішнього законодавства відповідної держави.

Закон України "Про міжнародні договори України" від 29.06.2004 р. у ст. 6 передбачає, що повноваження на ведення переговорів і підписання міжнародних договорів України надаються: 1) щодо міжнародних договорів, які укладаються від імені України – Президентом України; 2) щодо міжнародних договорів, які укладаються від імені Уряду України – Кабінетом Міністрів України;

3) щодо міжвідомчих договорів – у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Необхідно зазначити, що Закон України “Про міжнародні договори України” був прийнятий до внесення змін до Конституції, які полягали в переході до парламентсько-президентської республіки із розширенням повноважень Прем’єр міністра України та Кабінету Міністрів України в частині регулювання економічних відносин та економічної політики держави.

Крім цього, положення ст. 6 вказаного закону та інше законодавство не містить чіткого тлумачення статусу міжнародних договорів, які укладаються від імені Уряду України, хоча ст. 3 передбачає, що від імені Уряду України укладаються міжнародні договори України з економічних, торговельних, науково-технічних, гуманітарних та інших питань, віднесених до відання Кабінету Міністрів України.

При цьому МФО та інші донори розглядають надання кредитів і технічної допомоги саме Україні як державі, а не окремому органу цієї держави – Уряду.

Водночас, кредитні угоди, що укладаються Україною, особливо які спрямовані на реалізацію інвестиційних проектів, не носять політичний характер, не стосуються територіальних питань, прав, свобод та обов’язків людини, питань участі в міжнародних союзах чи об’єднаннях, військових питань, питань щодо використання території та природних ресурсів України (тобто тих питань, щодо яких Законом “Про міжнародні договори України” передбачається підписання договору від імені України Президентом України).

Вищезазначене дає змогу зробити висновки, що оформляючи повноваження щодо підписання кредитних угод Президент України та його апарат в силу специфіки згаданих нормативно-правових актів по суті виконує нехарактерну для цього інституту влади функцію. При цьому шляхом внесення незначних змін до Закону України “Про міжнародні договори України”, а саме приведення його норм у відповідність до ст. 15 Бюджетного кодексу України, досягається не тільки скорочення та спрощення процедури розробки та укладення кредитних угод, а й підвищення ефективності державного управління загалом.

Однак вбачається за доцільне додатково розглянути питання щодо внесення змін до інших законів, що визначають повноваження та регламенти органів державної влади, наприклад: Закон України “Про регламент Верховної ради України”, Закон України “Про центральні органи виконавчої влади”, Закон України “Про Кабінет Міністрів України”, постанови Кабінету Міністрів України “Про затвердження Регламенту Кабінету

Міністрів України”, Положення про міністерства та ін.

Великий потенціал вдосконалення процедури ініціювання, підготовки та реалізації проектів, які підтримуються МФО, на мою думку, знаходиться у вирішенні організаційних, технічних проблем та окремих проблем документообігу.

Зокрема, подальшому спрощенню процедури слугувало б запровадження повноцінного електронного документообігу між заявниками, які ініціюють або готують проєкт, та Мінфіном, включаючи можливість офіційного подання документів на розгляд до Мінфіну в електронній формі.

Крім цього, важливим є питання з офіційним перекладом договорів. Не зважаючи на той факт, що це питання є більшою мірою технічного характеру, на практиці виникають значні труднощі та затримки саме через невизначеність у питанні здійснення перекладу або підготовки автентичної копії на українській мові договору з МФО.

Варто зазначити, що проблеми виникають через відсутність чіткого визначення та розмежування обов’язків і повноважень МЗС України та інших заінтересованих органів виконавчої влади, у тому числі в таких питаннях, як: хто має здійснювати переклад, яким чином готується автентичний текст угоди тощо.

Крім цього, шляхом встановлення чітких строків для підготовки автентичного тексту також може бути досягнута значна економія часу та підвищення ефективності органів влади;

2) підвищення ефективності державного управління.

Як було зазначено раніше, змінами, внесеними до Положення про Міністерство Фінансів України влітку 2015 р. функції з ініціювання, підготовки та реалізації проектів соціального й економічного розвитку, які підтримуються МФО, передані від Мінекономрозвитку до Мінфіну.

Водночас у компетенції Мінекономрозвитку залишається питання співробітництва в межах міжнародної технічної допомоги.

Враховуючи той факт, що значна кількість проектів, що фінансуються за рахунок кредитних коштів МФО, додатково передбачають отримання грантів і технічної допомоги безпосередньо на реалізацію проєкту, або грантів і технічної допомоги на залучення консультантів під час реалізації проєкту, очевидним є те, що розподіл функцій між двома різними міністерствами є недоцільним.

Вбачається за доцільне подальше концентрування функцій, пов’язаних із співробітництвом з МФО в одному органі.

Чинне законодавство фактично передбачає необхідність проходження паралельних процедур підготовки проєкту та реєстрації

технічної допомоги. Водночас, зосередження цих функцій в одному органі дасть змогу частково або повністю поєднати процедури та зменшити кількість документів, які готуються під час ініціації, підготовки та реалізації проекту, та пришвидшити початок реалізації проекту;

3) інші зміни до законодавства.

Ці зміни включають зміни, спрямовані на вдосконалення питання оплати за рахунок залучених коштів МФО та оподаткування.

Так, враховуючи економічну кризу в країні, стан бюджету та банківської системи, досить проблемним є питання забезпечення оперативної оплати та недоторканості коштів, які залучені від МФО.

З одного боку, в минулому була введена й функціонує система зарахування та перерахунку кредитних коштів МФО (обслуговування проектів) через єдиний казначейський рахунок (ЄКР). Втім особливості функціонування ЄКР не дають достатньої оперативності при проведенні оплати, що викликає затримки при реалізації проектів.

З іншого боку, розміщення коштів на рахунках у комерційних банках ставить під загрозу недоторканість цих коштів у разі банкрутства банку.

Рішенням могло б стати реформування в сфері банківського регулювання, зокрема передбачити механізм, який би дав змогу обслуговувати проекти за участю МФО з рахунків у комерційних банках, встановити критерії до цих банків, а також передбачити додаткові механізми захисту коштів на рахунках і гарантій у випадку неплатоспроможності.

Такий механізм може функціонувати в тому числі через створення спеціального типу рахунків, кошти на якому будуть мати спеціальний режим їх використання, а також спеціальних гарантій та вимог щодо коштів МФО під час ліквідації чи банкрутства банку (недоторканість коштів МФО, невключення їх до загальної ліквідаційної маси, механізми забезпечення повернення коштів тощо).

Відповідні зміни потребують змін як до Закону України “Про банки та банківську діяльність”, так і до нормативно-правових актів Національного банку України.

Не менш важливим є і питання здійснення оплати за проектами, зокрема можливість оплати контрагентам безпосередньо з рахунків МФО, у тому числі у валюті.

Такий механізм в окремих проектах застосовується на практиці, однак його повномасштабному впровадженню заважають положення законодавства України щодо валютного контролю та режиму використання валюти на території України.

Крім цього, в контенті підготовки проекту Закону України “Про національного регулятора” доцільно передбачити в апроєкті обов’язок регулятора включати кошти, необхідні для повернення кредитів, при затвердженні тарифів для підприємств – монополістів у сфері енергетики та комунальних послуг.

До прийняття відповідного закону доцільно розглянути можливість внесення відповідних змін до чинних законів і підзаконних нормативно-правових актів, якими регулюється питання визначення повноважень щодо встановлення тарифів національних регуляторів.

Список використаної літератури

1. Базиліук Я. Б. Пріоритетні напрями підвищення результативності співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями / Я. Б. Базиліук // Фінанси України. – 2014. – №1. – С. 54–66.
2. Білорус О. Г. Гіперфінансіалізація світової економіки та її глобальні проблеми й наслідки / О. Г. Білорус // Фінанси України. – 2014. – № 10. – С. 24–31.
3. Гаврилук О. В. Геоекономічні й фінансові інструменти та наслідки глобальної конфронтації / О. В. Гаврилук // Фінанси України. – 2014. – № 11. – С. 48–74.
4. Гальчинський А. С. Основи економічних знань / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Київ : Вища школа, 2009. – 543 с.

Стаття надійшла до редакції 15.08.2016.

Колосова В. П. Институционально-правовое обеспечение сотрудничества с международными финансовыми институтами

В статье рассматриваются вопросы организационного и институционально-правового обеспечения сотрудничества Украины с международными финансовыми организациями. Определяется роль и функции Министерства финансов Украины в процессе управления государственным долгом и получения кредитных средств от международных финансовых организаций. Предложены направления повышения эффективности выполнения функции по формированию и реализации единой государственной политики в сфере сотрудничества с иностранными государствами, банками и международными финансовыми организациями и координации работы, связанной с инициированием, подготовкой и реализацией проектов экономического и социального развития Украины, поддерживаемых иностранными государствами, банками и международными финансовыми организациями.

Ключевые слова: международные финансовые организации, международный кредит, государственный долг, управление государственным долгом.

Kolosova V. Institutional and Legal Framework for Cooperation with International Financial Institutions

The article deals with the organizational and institutional and legal support Ukraine's cooperation with international financial institutions. The role and functions of the Ministry of Finance of Ukraine in the management of public debt and obtaining credit facilities from international financial organizations. Directions efficiency of a function in developing and implementing a unified state policy in the field of financial cooperation with foreign states, banks and international financial organizations and coordination of work related to the initiation, preparation and implementation of economic and social development of Ukraine supported by foreign powers , banks and international financial organizations.

It was concluded that further simplification of procedures served to introduce full electronic workflow between the applicants who initiate or prepare the project and the Ministry of Finance, including the possibility of filing official documents submitted to the Ministry of Finance in electronic form.

A feasibility provide for a mechanism that would allow service projects with IFI from accounts in commercial banks to establish criteria of banks and to provide additional protection mechanisms of the accounts and guarantees in case of insolvency.

Key words: *international financial institutions, International credit, state debt, public debt management.*

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”
(фахове видання з економічних наук
Наказ МОН від 06.11.2014 р. № 1279)**

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

- Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.
- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (30 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.