

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

4.2013

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economical sciences, 2013, Issue 4, Part 1

Хмельницький 2013

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 16.12.2009 № 1-05/6
(http://vak.org.ua/docs//prof_journals/journal_list/whole.pdf)

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2013, № 4, Том 1 (202)

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Головний редактор	Скиба М. Є. , заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, д. т. н., професор, ректор Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора	Параска Г. Б. , д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету
Голова редакційної колегії серії “Економічні науки”	Войнаренко М. П. , заслужений діяч науки і техніки України, д. е. н., професор, академік АЕНУ, МАІ, УАЕК, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	Гуляєва В. О. , завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Економічні науки

д. е. н. Асаул А. М., д. е. н. Благун І. С., д. е. н. Бельтюков Є. А., к. е. н. Бондаренко М. І., д. е. н. Ведерніков М. Д., д. е. н. Гесць В. М., к. т. н. Григоров П. М., д. е. н. Завгородня Т. П., к. т. н. Йохна М. А., к. е. н. Ковальчук С. В., д. е. н. Козак В. Є., д. е. н. Кругляк Б. С., д. е. н. Кулинич О. І., д. е. н. Лук'янова В. В., к. е. н. Любохинець Л. С., д. е. н. Мікула Н. А., д. е. н. Микитенко В. В., к. е. н. Михайловська І. М., д. е. н. Нижник В. М., д. е. н. Орлов О. О., д. е. н. Стадник В. В., к. е. н. Тюріна Н. М., к. е. н. Хмелевська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

Технічний редактор к. т. н. Горященко К. Л.
Редактор-коректор Броженко В. О.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 11 від 28.08.2013**

Адреса редакції: Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”
☎ (03822) 2-51-08
e-mail: vagvestnik@rambler.ru
web: http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm
<http://visniktup.narod.ru>
<http://vestnik.ho.com.ua>

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2013
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2013

ЗМІСТ**МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ****Н.В. КАСЬЯНОВА**

ПРОЦЕСНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА 7

Д.М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 12

Г.М. СИДОРЕНКО-МЕЛЬНИК

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 15

Ю.А. ОВЧАРЕНКО

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 20

С.Л. РЕШМІДІЛОВА

АНАЛІЗ Й ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ СОЦІАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ 26

В.А. СВІТЛИЧНА, О.О. ШУМАЄВА, Н.К. АНДРІЄВСЬКА

РОЗРОБКА МОДЕЛЕЙ ДЛЯ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРИ ФІНАНСОВІЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 33

І.В. ПРИЧЕПА, Н.В. КРАВЕЦЬ

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 39

В.В. ДИКАНЬ

КООРДИНАЦІЙНА РОЛЬ ПРОМИСЛОВО-ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ В ПРОЦЕСАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 43

Б.Є. ГРАБОВЕЦЬКИЙ, О.В. ПІТИК

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ: СУТНІСТЬ, ПРОГНОЗНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 48

Ю.М. БУРЛАКОВА

ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ПАТ «АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ» 53

Д.А. АНТОНЮК, Н.Х. ЄНГОЯН

БІЗНЕС-АСОЦІАЦІЇ В СИСТЕМІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 64

О.Ю. БЕЗУГЛИЙ

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 72

С.А. ЧЕРНЕЦЬКА

ЗНАЧУЩІСТЬ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАСЛІДКИ НЕХТУВАННЯ ВКАЗАНИМ АНАЛІЗОМ НА ПРИКЛАДІ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА МІНІСТЕРСТВА ОБОРОНИ УКРАЇНИ «ЦЕНТРАЛЬНИЙ ВІЙСЬКОВИЙ САНАТОРІЙ «ЯЛТИНСЬКИЙ» 78

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**В.В. ДРУЖИНИНА, К.І. СКОРОБРУХ**

ВПЛИВ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ НА ДЕМОГРАФІЧНУ СИТУАЦІЮ ДЕРЖАВИ 81

С. С. НІСФОЯН ОРГАНІЗАЦІЙНІ РЕГУЛЯТОРИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА УТРИМАННЯ І РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	87
---	----

ОБЛІК ТА АУДИТ

С.В. РОМАНЕНКО, О.О. ЗЕЛЕНІНА ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ОПЕРАЦІЙ ЗА МІЖНАРОДНИМИ РОЗРАХУНКАМИ ПІДПРИЄМСТВ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ	92
О.Ю. ШУМЕЙКО, Ю.В. ЗАЛІЗНЯК ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ВІДНЕСЕННЯ ВИТРАТ ДО СКЛАДУ НЕПРЯМИХ ПРИ КАЛЬКУВАННІ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)	100
О.В. БИЧКОВА СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	104
О.З. СІДОРСЬКА, В.М. КМІТЬ РОЛЬ ПОДАТКОВИХ ОРГАНІВ УКРАЇНИ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА КУЛЬТУРИ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ	111
А.Ф. ЛОСЬ АДАПТАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ ДО ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ	116
І. О. ЦИМБАЛЮК ОЦІНКА РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В РЕГІОНІ (НА ПРИКЛАДІ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ)	125

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Д.В. БУТНИК УПРАВЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	131
А.П. СТЕФАНЕНКО-ШУПИК ДОМІНАНТИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	136
І.В. МОРГАЧОВ ЗВ'ЯЗОК НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ СИСТЕМ З ПІДПРИЄМСТВАМИ, ЩО ПЕРЕРОБЛЯЮТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ	142
К.Б. ВОЛОЩУК КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ	147

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

О.М. ГЛАДЧУК, С.С. КУЧЕРІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ	152
А. А. ШЕВЧУК АНАЛІЗ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗМЕНШЕННЯ КІЛЬКОСТІ ПОДАТКІВ	158
О.Ю. ШУТЄВА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ	161

О. М. КОСТЮК, М. М. БРИЧКО АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИ ОЦІНЮВАННІ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКУ	166
В.В. КОЙБІЧУК ФОРМУВАННЯ ОЗНАКОВОГО ПРОСТОРУ МОДЕЛІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ	173
Л.А. ЗАДОРЖНЯ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕФОРМИ ОBOB'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	180
І.М. КРЕКОТЕНЬ ТРАНСФОРМАЦІЯ МОНЕТАРНОГО РЕЖИМУ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ ТА НАСЛІДКИ	186
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ	
І.А. ГОГОЛЬ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	189
ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ, АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ	
О.В. ЧЕПУРНИЙ МОНІТОРИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ	192
Ю.О. ПРУС АНАЛІЗ СТАНУ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ	199
В.О. ДАНИЛЬЧЕНКО ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ АР КРИМ ЯК КУРОРТНОГО РЕГІОНУ	209
І. Т. ЗВАРИЧ, О. І. ЗВАРИЧ ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ У СФЕРІ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЇЇ СТАН У ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	216
В.П. ХОРОЛЬСЬКИЙ, Ю.М. БУРЛАКОВА КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КЛАСТЕРУ РЕГІОНУ	220
М.К. ВИШНЕВСЬКА ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	227
ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ	
З.В. ЮРИНЕЦЬ ЧИННИКИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	230
А.А. ФЮТ СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ...	234
Н.Я. ЯНЕВИЧ МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	237
Л. В. КАТРОША ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МОНІТОРИНГУ В СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ	244

В. В. КОМПАНІЄЦЬ СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: БАЗОВІ ПІДХОДИ ЗАХІДНОЇ НАУКОВОЇ ДУМКИ	250
В.В. ВЕЛИЧКО МАКДОНАЛЬДИЗАЦІЯ ЯК ОДИН З ПРОЯВІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	256
І.Ю. ПРИВАРНИКОВА, Ю.І. ЛИТВИНЕНКО ПЕРЕРОБКА ТА ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ЯК ШЛЯХ ДО РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ	260
ЛОПЕС РОДРІГЕС МАНУЕЛЬ УМБЕРТО ВПЛИВ БЛОКАДИ США НА КУБІНСЬКУ ЦИВІЛЬНУ АВІАЦІЮ	267
Ю.Л. КОГАТЬКО КРИЗИ НЕЕКОНОМІЧНОГО І НЕЕКОЛОГІЧНОГО ХАРАКТЕРУ В УКРАЇНСЬКОМУ СОЦІУМІ В КІНЦІ 80-Х – НА ПОЧАТКУ 90-Х РОКІВ ХХ СТОЛІТТЯ, ЇХ ПЕРЕДУМОВИ І ПРОЯВИ	271

**МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ
ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

УДК 65.012.123

Н.В. КАСЬЯНОВА

Донецький національний технічний університет

ПРОЦЕСНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

В статті обґрунтовано доцільність використання процесного підходу в стратегічному управлінні та запропонована процесна модель управління розвитком промислового підприємства. Для цілей формування стратегії розвитку підприємства використано інформаційну модель, яка реалізована з точки зору керівництва підприємства на інформаційні потоки. Визначені методичні та прикладні особливості управління розвитком промислового підприємства дозволили синтезувати процесну модель, яка включає комплекс функціональних підпроцесів оцінки та вибору нової траєкторії розвитку підприємства.

Ключові слова: управління розвитком, процесний підхід, моделювання бізнес-процесів, інформаційна модель, стратегія розвитку.

N. V. KASIANOVA

Donetsk national technical university

PROCESS MODEL OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY

The purpose of the article is the feasibility of using the process approach to manage the development of industrial enterprises and the development of the information model of an appropriate strategy.

The essence of the process approach to manage the development of the enterprise and its advantages over the functional approach were researched. Information model of development is proposed to design in terms of guidance on information flows that are generated at different stages of strategic management.

Methodical and practical peculiarities of development of industrial enterprises allowed to synthesize a process model that includes a set of functional sub processes evaluation and selection of a new trajectory development.

Keywords: development, process approach, modelling business processes, information model, strategy development.

Вступ

Розвиток теорії та практики управління підприємством останніми роками відбувається на тлі швидких змін у навколишньому середовищі й високих темпів збільшення обсягів інформації, яку керівництву підприємства необхідно обробляти та аналізувати при прийнятті управлінських рішень. З урахуванням сучасної практики управління промисловими підприємствами, підтримка розробки та реалізації управлінських рішень, щоб бути ефективною, має відбуватися з використанням автоматизованих інформаційних систем на базі застосування обчислювальної техніки, баз даних тощо. В цих умовах ключового значення для виживання та розвитку організації набувають процеси підтримки прийняття управлінських рішень у контексті стратегічного управління підприємством. Необхідність використання для вирішення цих задач інформаційних технологій та систем пояснюється зростанням важливої інформації, що робить необхідним застосування нових технологій для аналізу ситуації та виявлення тенденцій чи явищ, які або потенційно загрожують існуванню та розвитку організації, або відкривають нові перспективи для бізнесу.

Крім того, динамізм та непередбачуваність зовнішнього середовища підвищують ймовірність прийняття неоптимальних і помилкових управлінських рішень через недолік часу, недостатню кваліфікацію управлінського персоналу, використання неадекватного аналітичного інструментарію тощо. Оскільки процес прийняття стратегічних рішень, у тому числі формування стратегії розвитку підприємства, є значною мірою творчим процесом, то на його різних етапах управлінському складу підприємства необхідно опиратися на аналітично оброблену інформацію, економіко-математичні методи та моделі, що дозволить зменшити імовірність управлінських помилок.

Створення та використання в повсякденній управлінській практиці систем підтримки прийняття рішень є однією з найважливіших умов успішного функціонування підприємства. При проектуванні та використанні таких систем необхідно приділяти першочергову увагу таким функціям: прогнозування розвитку ситуації та зміни станів внутрішнього й зовнішнього середовища, моделювання опису предметної області й наслідків прийняття управлінських рішень, розпізнавання об'єктів, їх станів і ситуацій, що склалися на об'єкті та в управлінському середовищі.

Все це зумовлює необхідність при доведенні до практичного використання наукових та методичних положень з формування стратегії розвитку підприємства попередньо формалізувати їх до рівня конкретних інформаційних моделей, в яких слід відобразити процеси управління стратегії розвитку підприємства у вигляді інформаційних потоків, а також процедур, інструментарію, інфраструктури обробки інформації тощо).

Мета статті полягає у обґрунтуванні доцільності використання процесного підходу в управлінні розвитком промислового підприємства та розробці інформаційної моделі формування відповідної стратегії.

Експериментальна частина

Проблемам формування стратегій промислових підприємств присвячено багато робіт як

вітчизняних, так і закордонних учених, серед яких Ансофф І. [1], Куденко Н.В. [2] та інші. Питання розробки прийняття управлінських рішень висвітлені в роботах Бузько І.Р. [3], Бір Ст. [4] та інших. Але процес врахування особливостей формування стратегій розвитку промислового підприємства в умовах невизначеності та неповної інформації залишається не достатньо дослідженим.

Сучасний стан розвитку організації характеризується переходом від традиційної функціональної індустріальної моделі Адама Сміта до процесної моделі управління. Функціональна модель ґрунтується на передумові, що робітники володіють невисокою кваліфікацією, тому запропоновані їм задачі мають бути дуже простими. Більше того, Адам Сміт доводив, що люди працюють найбільш ефективно тоді, коли їм пропонується для виконання всього одна добре зрозуміла їм робота [5]. Звідси слідує основні правила гри: ієрархічні організаційні структури, конвеєрні технології, управління по структурних елементах (підрозділах), взаємодія через структурні елементи більш високого рівня тощо.

Виділимо головні недоліки функціонального підходу: складність погодження найпростіших задач в технології, згідно з якою виробляється реальний товар або послуга; відсутність цілісного опису такої технології; відсутність відповідального за кінцевий результат; високі витрати на марну роботу (погодження, взаємодія, контроль тощо); відсутність орієнтації на клієнта.

Останнім часом для створення ефективної системи управління підприємством досить широко використовується процесний підхід, на багатьох підприємствах у всьому світі здійснюється перехід від функціональної організації виробництва до процесної. Принцип процесного підходу до управління, полягає у тому, що діяльність підприємства подається у вигляді мережі взаємопов'язаних бізнес-процесів. Багаторічний досвід використання процесного підходу провідними компаніями світу доводить його ефективність в управлінні складними соціально-економічними системами [6]. Необхідною передумовою успішного впровадження процесного підходу є моделювання діяльності організації та подальше застосування до створеної моделі сучасних програмних засобів аналізу та оптимізації БП. Бізнес-моделювання займає сьогодні одне з провідних місць у діяльності конкурентоспроможних компаній.

Актуальність впровадження процесного підходу в управлінську діяльність зумовила появу значної кількості публікацій вітчизняних та зарубіжних авторів, присвячених моделюванню бізнес-процесів та їх оптимізації [7, 8]. Переважна більшість публікацій містить теоретичний опис окремих методологій та підходів, що використовуються у бізнес-моделюванні. Літературних джерел, які містять якісний та ґрунтовний опис інструментальних засобів моделювання бізнес-процесів, значно менше [9]. У силу розмаїття засобів моделювання та їх специфічності, критичний аналіз різних методологій, стандартів, нотацій, підходів та програмних засобів для їх моделювання є невирішеним завданням. Найчастіше можна спостерігати лише окремі уподобання авторів стосовно вибору методологічних та програмних засобів для моделювання мережі бізнес-процесів. Отже, дана наукова тематика актуальна і потребує подальшого наукового опрацювання.

Процес (від лат. *processus* – просування) – послідовна зміна станів стадій розвитку, сукупність послідовних дій для досягнення певного результату [10]. Процесний підхід декларує зміщення акцентів від управління окремими структурними елементами на управління наскрізними бізнес-процесами, що зв'язують воедино діяльність цих структурних елементів.

Для прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства доцільно використовувати процесну інформаційну модель, яка реалізується з точки зору керівництва підприємства (осіб, що приймають рішення) на інформаційні потоки, що генеруються на різних етапах формування стратегії розвитку підприємства. З урахуванням того факту, що в сучасних умовах управлінські процеси на підприємствах відбуваються саме через інформаційні потоки, то обрана точка зору буде не лише найбільш зручною для подальшого практичного використання моделі при автоматизації управлінських процесів і створенні інформаційних систем, але й забезпечить зручне сприйняття та використання інформаційної моделі керівництвом підприємства.

Останнім часом активно розвиваються графічні підходи до опису процесу і, особливо, мережі бізнес-процесів підприємства. Графічне представлення найкращим чином відображає структуру організації, а створена графічна модель здатна подати мережу процесів на високому рівні абстракції. Практично всі існуючі методології засновані на графічному підході до опису діяльності організації і тому подальша класифікація методологій та програмних засобів моделювання бізнес-процесів буде розглядатися саме у рамках графічного підходу.

Практична реалізація концептуальної схеми управління розвитком підприємства на основі моделювання бізнес-процесів пов'язана з її доведенням до конкретної системи формування та реалізації стратегії розвитку промислового підприємства. Методологічні, методичні та прикладні особливості управління розвитком промислового підприємства дозволили синтезувати концептуальну модель управління розвитком підприємства як комплексу взаємозалежних економіко-математичних моделей (рис. 1). Механізм управління розвитком промислового підприємства базується на методології статистичного аналізу, методів нелінійного математичного програмування, методі аналізу ієрархій тощо.

Але практична реалізація концептуальної моделі розвитку промислового підприємства утруднена у зв'язку з неоднозначністю трактування порядку реалізації окремих елементів моделі, відсутністю чіткого розподілу процесів між виконавцями та визначенням джерел надходження необхідної для прийняття управлінських рішень інформації. З метою вирішення цих проблем пропонується процес управління

розвитком підприємства подати у вигляді процесної моделі, яка включає чотири основні функціональні підпроцеси (рис. 2).



Рис. 1. Концептуальна модель управління розвитком промислового підприємства [11]

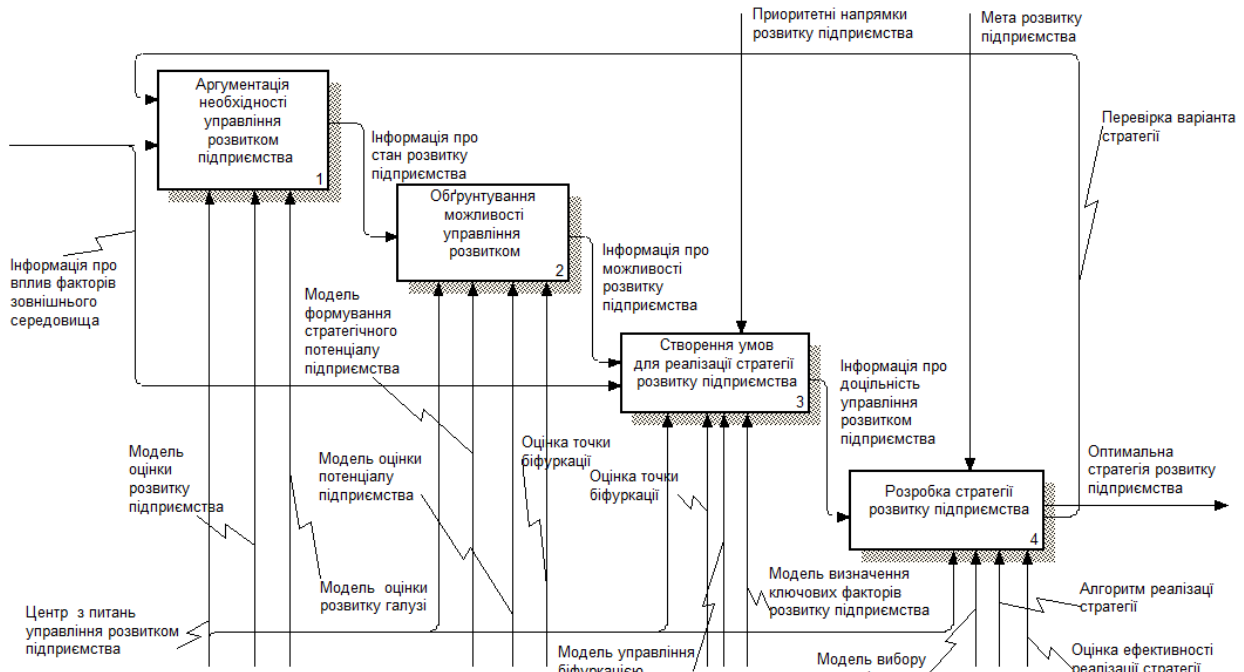


Рис. 2. Процесна модель управління розвитком підприємства

Управління розвитком підприємства здійснюється поетапно і першим кроком є аргументація необхідності управління розвитком підприємств відповідної галузі економіки [B₁]. В рамках підпроцесу діагностики розвитку відповідної галузі економіки вирішуються задачі оцінки розвитку економіки країни в цілому, діагностики розвитку та аналізу факторів розвитку промислового комплексу країни, аналізу стану галузі, що досліджується, визначення взаємозв'язку та взаємовпливу між галузями народного господарства, визначення ролі галузі у розвитку економіки країни та регіону, загальної оцінка рівня розвитку галузі та регіону. Підпроцес оцінки рівня розвитку підприємства передбачає оцінку динаміки зовнішнього середовища підприємства, аналіз його господарської діяльності, визначення нестабільності та загроз діяльності підприємстві за слабкими сигналами, визначення індексу розвитку підприємства, його сильних та слабких сторін, обґрунтування необхідності впровадження стратегії розвитку підприємства. Результатом моніторингу

промислового підприємства повинно стати обґрунтування неможливості ефективного функціонування підприємства в сучасних умовах та необхідності впровадження системи управління його розвитком.

Другою складовою моделі управління розвитком підприємства виступає обґрунтування можливості управління розвитком підприємства [B₂], який включає підпроцеси формування та оцінки потенціалу розвитку підприємства, визначення ключових факторів розвитку. Фактичний стан потенціалу розвитку підприємства визначає можливість формування стратегії розвитку підприємства. Результатом процесу формування та оцінки потенціалу підприємства повинне стати обґрунтування доцільності управління розвитком підприємства.

Наступним блоком процесної моделі управління розвитком підприємства є створення умов для реалізації стратегії розвитку [B₃] шляхом управління біфуркацією [11]. На цьому етапі реалізується підпроцес оцінки основних результуючих показників господарської діяльності підприємства з метою визначення стану нерівноваги, який призводить до нестабільності діяльності підприємства; підпроцес оцінки можливості наближення підприємства до стану нерівноваги, визначення керуючих параметрів та розрахунку кількості та якості коригуючих дій; підпроцес безпосереднього управління господарською діяльністю підприємства з метою наближення до точки біфуркації. У результаті вирішення вищезазначених задач створюються умови для реалізації стратегії розвитку підприємства.

Заключний блок моделі управління розвитком підприємства полягає у виборі та реалізації стратегії підприємства [B₄]. Він включає підпроцес вибору стратегії розвитку підприємства, який здійснюється за допомогою методу аналізу ієрархій, підпроцес розробки стратегічного плану на основі обраної стратегії з урахуванням критеріїв оптимальності та підпроцес прогнозу ефективності стратегії розвитку підприємства.

Таким чином, розроблена концептуальна модель управління розвитком підприємства інтегрована в інформаційну модель у нотації IDEF0. Якщо при практичному застосуванні моделі виникне необхідність її подальшої декомпозиції, то завдяки універсальності як самої моделі, так і стандарту IDEF0, користувачі зможуть за мінімальних зусиль здійснити більш глибоку декомпозицію тих або інших процесів.

Висновки

Перспективи практичного використання розробленої інформаційної моделі в процесі підтримки підготовки та прийняття управлінських рішень на промислових підприємствах такі:

- використання при створенні інформаційної системи для автоматизації підготовки та прийняття управлінських рішень;
- як засіб графічного відображення інформаційних потоків та процесів обробки інформації;
- використання при розробці штатних розкладів та посадових інструкцій;
- для розробки заходів з удосконалення та оптимізації управлінських процесів;
- використання у процесі навчання користувачів автоматизованих інформаційних систем.

Перспективи одержання економічного ефекту від використання інформаційної моделі лежать у площині зменшення витрат часу й коштів на проектування та впровадження інформаційної системи, її документування, навчання майбутніх користувачів тощо.

Модель надає можливість ідентифікації окремих операцій обробки інформації, визначення потреби у виконавцях конкретної кваліфікації, що дозволить спростити впровадження розроблених науково-методичних положень на конкретних підприємствах.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление: монография / И. Ансофф ; пер. с англ. Е.Л. Леонтьева, Е.Н. Строганов, Е.В. Вышинская и др. ; науч. ред. и авт. вступ. статьи Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 520 с.
2. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми : монографія / Н.В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.
3. Стратегическое управление инвестициями и инновационная деятельность предприятия : монография / И.Р. Бузько, Е.В. Вартанова, А.А. Голубенко ; Восточноукр. нац. ун-т им. В. Даля. – Луганск, 2002. – 175 с.
4. Бир Ст. Кибернетика и управление производством / Ст. Бир. – М. : Физматгиз, 1963. – 275 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит – М. : Эксмо, 2007. – (Серия: Антология экономической мысли). – 960 с.
6. Роскладка А.А. Особливості функціонування інноваційного вищого навчального закладу в сучасних умовах / А.А. Роскладка // зб. наук. пр. Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 257–263.
7. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М. : Стандарты и качество, 2008. – 408 с.
8. Харрингтон Д. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация / Д. Харрингтон, К. Эсселинг, Х. Нимвеген. – СПб. : Азбука БМикро, 2002. – 320 с.
9. Davis R. ARIS Design Platform. Getting Started with BPM / Davis R., Brabander E. // Springer Science & Business Media. – 2007. – 364 p.
10. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / Гл. ред.: А.М. Прохоров и др. – М.: Сов. энцикл.,

1975. – Т. 20: Плата – Проб. – 608 с.

11. Касьянова Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи : монографія / Н.В. Касьянова. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-сті; СПД Купріянов В.С., 2011. – 374 с.

12. Шеер Август-Вильгельм. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы / А.В. Шеер. – М. : Весть-МетаТехнология, 1999. – 340 с.

13. Шеер Август-Вильгельм. Моделирование бизнес-процессов / А.В. Шеер. – М. : Весть-МетаТехнология, 2000. – 206 с.

14. Ротер М. Учитесь видеть бизнес-процессы. Практика построения карт / М. Ротер, Дж. Шук. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 144 с

References

1. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie: monografiya. Moscow. Ekonomika, 1989. 520 p.
2. Kudenko N.V. *Marketingovi strategii firmy: Monografiia.* / N.V. Kudenko. – K.: KNEU, 2002. – 245 s.
3. Y.R. Buzjko, E.V. Vartanova, A.A. Gholubenko. Strategicheskoe upravlenye ynvestycyjamy y ynnovacyonnaja dejatel'nost' predpriyatiya: monografiya. Lughansk, 2002. 175 p.
4. Byr St. *Kybernetyka y upravlenye proyzvodstvom.* Moscow. Fyzzmatgiz, 1963. 275 p.
5. Smyt A. *Yssledovanye o pryrode y prychnakh boghatstva narodov.* Moscow. Eksmo, 2007. 960 p.
6. Roskladka A.A. *Osoblyvosti funkcionuvannya innovacijnogho vyshhogho navchal'nogho zakladu v suchasnykh umovakh. Zb. nauk. pr. Nacional'nogho universytetu derzhavnoji podatkovoji sluzhby Ukrainy.* 2010. Issue 1. P. 257-263
7. V.V. Repyn, V.Gh. Elyferov. *Processnyj podkhod k upravleniyu. Modelirovanye byznes-processov.* Moscow. Standarty y kachestvo, 2008. 408 p.
8. Xarrington D. , E'sseling K., Nimvegen X. *Optimizaciya biznes-processov: dokumentirovanie, analiz, upravlenie, optimizaciya.* SPb. Azbuka BMikro, 2002. 320 s.
9. Davis R. , Brabander E. *ARIS Design Platform. Getting Started with BPM.* Springer Science & Business Media. 2007. 364 p.
10. Bol'shaya Sovetskaya E'nciklopediya: v 30 t. Moscow. Sov. e'ncikl., 1975. Part. 20: Plata – Prob. – 608 p.
11. Kasianova N.V. Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva na osnovi kumuliatyvnoho pidkhodu: kontseptsii, modeli ta metody: monografiia. Donetsk. NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti; SPD Kupryianov V.S., 2011. 374 p.
12. Sheer Avgust-Vil'gel'm. *Biznes-processy'. Osnovny'e ponyatiya. Teoriya. Metody'.* Moscow. Vest'-MetaTexnologiya, 1999. –340 s.
13. Sheer Avgust-Vil'gel'm. *Modelirovanie biznes-processov.* M. Vest'-MetaTexnologiya, 2000. 206 p.
14. Roter M. *Uchites' videt' biznes-processy'. Praktika postroeniya kart.* Moscow. Al'pina Biznes Buks, 2005. 144 p.

Рецензія/Peer review : 21.6.2013 р. Надрукована/Printed : 12.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., завідувач кафедри економічної кібернетики
Донецького національного технічного університету М.В. Румянцев

**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглядаються основні підходи до оцінки конкурентоспроможності економічного потенціалу підприємства. Автором обґрунтовується визначення конкуренції як динамічного процесу вільного суперництва між суб'єктами ринку, спрямованого передусім на індивідуальний, а зрештою і громадський розвиток через досягнення конкретно поставлених цілей. Вказується, що реальна конкурентоспроможність підприємства складається з двох складових – конкурентоспроможності продукції, що випускається ним, і конкурентоспроможності економічного потенціалу.

Ключові слова: економічний потенціал, конкуренція, конкурентоспроможність потенціалу, методика оцінки конкурентоспроможності.

D.M. VASYLKIVSKYI
Khmelnitskyi National University**METHODICAL APPROACH TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS
OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF AN ENTERPRISE**

This article reviews the main approaches to assessing the competitiveness of the economic potential of the company. The author argues the definition of competition as a dynamic process of free competition between market players, aimed primarily at the individual and finally community development through the achievement of specific goals. Specifies that the real competitiveness consists of two components - the competitiveness of products manufactured by him, and competitive economic potential. Existing methods for the analysis of competitiveness have a range of individual and group weaknesses. One of the major disadvantages of the group is "a simplified approach to determining the significance of the components of competitiveness" and "lack of information about the competitive potential of the company", the consequence may be the lack of another group - "lack of prognostic information."

Keywords: economic potential, competition, competitiveness potential, method of estimating competitiveness.

Постановка проблеми. В сучасних умовах лише те підприємство може вважатися здатним до функціонування в ринковій економіці, чії служби націлені, передусім, на досягнення довготривалих стратегічних цілей з максимальною ефективністю і рентабельністю. Розробка таких цілей і переорієнтація на них усіх підрозділів підприємства вимагає, передусім, чіткої і відлагодженої лінії концептуального розвитку потенціалу підприємства, що включає розвиток не лише основних його складових, але й моделі поведінки на ринку, реструктуризацію заборгованості і впорядкування внутрішніх і зовнішніх фінансових взаємовідносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше узагальнення теорії конкуренції було зроблене А. Смітом. Ним було запропоновано визначення конкуренції як суперництва, що підвищує ціни при рівні пропозиції товару, яка знижується, і зменшує ціни при надлишку такої пропозиції. Таким чином, вже до кінця XVIII століття склалася чітка концепція конкуренції, в основі якої лежав головний принцип «невидимої руки» або ідеального плану розвитку економіки. Відповідно до цього плану неконкурентоспроможними визнаються фірми, продукція яких не затребувана на ринку. Окрім цього був запропонований і теоретично обґрунтований механізм конкуренції, який об'єктивно дозволяє урівноважити норму доходності і оптимізувати розподіл ресурсів в галузях. Безумовно, висунені А. Смітом положення не втратили своєї актуальності і нині, оскільки відносяться до найбільш конкурентоспроможних – мобільних підприємств, здатних до швидкої реакції на зовнішні зміни. З іншого боку, знову-таки, на нашу думку, безумовно актуальним є те, що найбільший удар в умовах значного скорочення попиту на товари і послуги випробовуватимуть, в першу чергу, ті товаровиробники, чії товари або послуги відрізняються або нижчим рівнем якості, або підвищеною ціною.

Таким чином, А. Смітом в запропонованій теорії конкуренції були висунені принципи і механізми конкуренції, визначені основні умови ефективної конкуренції, що полягають в наявності великої кількості продавців і покупців, що мають в розпорядженні вичерпну інформацію, відсутності монополій і здатності до доступу і мобільного використання ресурсів [3].

Подальший розвиток теорія конкуренції отримала в роботах таких учених, як Д. Рікардо, Д.С. Міаль, Дж. Робінсон, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, П. Хейне, Ф. Найт, К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, М. Портер, Г.Л. Азоев, Ю.І. Коробов, Л.Г. Раменський, Д.Ю. Юданов, Р.А. Фатхутдінов.

Суть конкуренції розкривається завдяки визначенням, сформульованим деякими з вище перелічених авторів. Так, П. Хейне визначав конкуренцію як «прагнення найкращого задоволення доступу до рідкісних благ». Це визначення, передусім, вказує на цільовий початок конкуренції, а саме в придбанні необхідних ресурсів. Ф. Найт, К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю мають досить схоже судження про конкуренцію, що спирається передусім на незалежність «конкуруючих одиниць» або «покупців і продавців». При цьому, як обов'язкову умову, можна виділити необхідність великої кількості таких «одиниць» на ринку. Й. Шумпетер і Ф.А. Хайек в основу поняття конкуренції вкладають передусім прогрес («суперництво старого з новим», «процес отримання і передачі знання»). Оригінальність подібного підходу виражається ще і в тому, що Хайек підкреслював «виховання» конкуренції як особливого методу, стимулюючого раціональність поведінки на ринку. Поведінкового трактування дотримуються Г.Л. Азоев, М.І. Круглов і А.Ю. Юданов,

розглядаючи конкуренцію як боротьбу або суперництво між окремими особами (фірмами) за швидке досягнення схожих цілей. М. Портер і Р.А. Фатхутдінов схожі в думці, що конкуренція – це, передусім, процес, процес «динамічний і той, що розвивається», при якому з'являються нові можливості для фірми проявити свої конкурентні переваги [1, 2, 4, 5, 7].

Постановка завдання. Метою дослідження є процес управління на підприємстві в нових господарських умовах та формування організаційно-економічного механізму стійкого розвитку потенціалу підприємства, одним з результатів функціонування якого буде підвищення конкурентоспроможності як продукції, що випускається, так і підприємства в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування механізму повинно передбачати проведення конкурентної політики і стратегії. Причому вироблення найбільш значимої для підтримки стійкості підприємства маркетингової стратегії припускає чітке розмежування понять «конкуренція» і «конкурентоспроможність», а, отже, розмежування економічного змісту процесів і завдань, що реалізуються ними.

Безумовно, подібна робота неможлива без участі усього колективу і керівництва підприємства, зацікавленості і ініціативи в реструктуризації і формуванні ефективного і відлагодженого організаційно-економічного механізму стратегічного розвитку.

Тим часом важкі конкурентні умови як з вітчизняними, так і з іноземними виробниками, вимагають максимально концентрованої уваги на питаннях підвищення якості продукції, що випускається, і послуг, що надаються, з метою підвищення або збереження стійкої конкурентоспроможності.

Конкуренція є змаганням між товаровиробниками за найбільш вигідні сфери додаткового капіталу, ринки збуту, джерела сировини [7].

Узагальнюючи вищевикладене, можна визначити конкуренцію як динамічний процес вільного суперництва між суб'єктами ринку, спрямований передусім на індивідуальний, а зрештою і громадський розвиток через досягнення конкретно поставлених цілей.

Аналізуючи конкуренцію, з метою вироблення подальшої стратегії розвитку, необхідно визначитися з її типом. Дослідження саме типологічних особливостей конкуренції дозволяє найточніше сформулювати стратегію розвитку економічного потенціалу, тим самим заздалегідь визначаючи його конкурентоспроможність.

Наявність і дослідження різних типів конкуренції припускають ретельне вивчення безпосереднього виробника аналогічної продукції на ринку (тобто конкурента). Для цієї мети може бути використана як первинна, так і вторинна інформація.

Нерозривно з поняттям конкуренції пов'язано поняття конкурентоспроможності. І якщо конкуренція – це процес, то конкурентоспроможність характеризує передусім властивість об'єкту. Подібний висновок ілюструється рядом визначень конкурентоспроможності. Так, Л.В. Целікова [6] розглядає конкурентоспроможність, в основному спираючись на значущість суб'єкта дослідження в конкретних умовах. Подібний підхід дещо змішує поняття «конкурентоспроможність» і «рівень конкурентоспроможності».

Конкурентоспроможність – це відносна оцінка переваг фірм, підприємств, продуктів і послуг, яка дозволяє їм з більшою ефективністю задовольняти потреби споживачів. Конкурентоспроможність відбиває ключові властивості товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин, що виступає на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринку. При цьому конкурентоспроможність може бути визначена трьома основними характеристиками: висока, середня, низька. Так, конкурентоспроможним (тобто з середньою або високою конкурентоспроможністю) можна вважати підприємство, яке займає на внутрішньому ринку стійкі позиції, проникає на зовнішні ринки та активно реалізує ефективну конкурентну стратегію.

Крім того, на нашу думку, реальна конкурентоспроможність підприємства складається з двох складових – конкурентоспроможності продукції, що випускається ним, і конкурентоспроможності економічного потенціалу. Перша складова визначає конкурентний статус на найближчу перспективу, друга – збереження довгострокової конкурентної стійкості.

Існують різні підходи аналізу конкурентоспроможності підприємства. Головною метою більшості з них є виведення одиничного числового показника (К), що однозначно визначає більш конкурентоспроможне підприємство. Підприємство з більш високим показником вважається більш конкурентоспроможним. При дослідженні конкурентоспроможності проводиться аналіз компонентів, що становлять величину К.

Слід особливо відмітити метод «багатокутника конкурентоспроможності» [6], відмітною особливістю якого є графічний спосіб представлення інформації, що, безумовно є зручнішою формою для людського сприйняття. В цьому методі використовується комбінація півосей, на яких відкладені точки числових значень компонентів, що становлять величину К. Лінії з'єднань між такими послідовними точками утворюють замкнуту фігуру, яка називається багатокутником конкурентоспроможності. Будуючи на одному графіку багатокутники конкурентоспроможності для декількох підприємств, існує можливість проводити порівняльний аналіз конкурентоспроможності. У цьому методі, як і в інших, простежується один важливий недолік – суб'єктивізм підходу. Він виражається в двох чинниках: послідовності розташування півосей і масштабів кожної з півосей. Останній чинник простежується і в інших методах у вигляді коефіцієнтів багаточленів, що входять у формулу розрахунку К.

Послідовність розташування півосей формує вид багатокутника конкурентоспроможності. Ця послідовність, на наш погляд, не може бути універсальною і повинна залежати від цілей аналізу, що проводиться. Для кожної групи експертів вона має бути своєю.

При формуванні послідовності поряд повинні розташовуватися півосі, які відносяться до споріднених характеристик, або що описують загальний сегмент підприємства. Якщо ця умова виконується при формуванні багатокутника конкурентоспроможності, то аналітик отримує в розпорядження потужний інструмент, що дозволяє відображати інформацію у вигляді двовимірної області.

Вважається, що метод багатокутників конкурентоспроможності має ще один недолік – відсутність прогнозу інформації відносно того, якою мірою та або інша фірма-конкурент в змозі поліпшити свою діяльність [2]. Насправді цей недолік є присутнім і в інших методах аналізу конкурентоспроможності підприємства, оскільки ці методи не аналізують конкурентоспроможність потенціалу підприємства.

Існує інший метод, що також використовує графічні засоби відображення результатів, – це матричний метод, розроблений консультаційною «групою Бостона». Конкурентоспроможність одного підприємства представляється у вигляді точки на напівплощині, яка складається з осі «темпи росту кількості продажів» і позитивної півосі «відносна частка товару» (рис. 1).

Згідно з цим методом більш конкурентоспроможними вважаються підприємства, точки яких розташовані вище і правіше [1]. Окрім недоліків, викликаних масштабом осей і множинністю товарів, що випускаються, існує один істотний недолік, викликаний невизначеністю вагового значення осей. Щоб пояснити це, проведемо в правій частині напівплощини лінію графіку функції $y(x)=x$. Припустимо, існують два підприємства, точки яких розташовані симетрично відносно проведеної лінії і віддалені один від одного на досить великій відстані.

Згідно з рис. 1, ці підприємства мають однакову конкурентоспроможність, але на ділі це може бути не так. Причина полягає в тому, що вісь «темпи росту кількості продажів» за визначенням не має межі, тоді як піввісь «відносна частка товару» обмежена значенням 100 %. Підприємство, що наближається своїм показником «відносна частка товару» до цього граничного значення, стає монополістом і для нього втрачається значущість іншої осі. Таким чином, може виникнути ряд ускладнень при використанні цього методу при аналізі конкурентоспроможності підприємства.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, на підставі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що існуючі методи аналізу конкурентоспроможності мають цілий ряд індивідуальних і групових недоліків. Одними з найважливіших групових недоліків є «спрощений підхід до визначення значущості складових компонентів конкурентоспроможності» і «відсутність інформації про конкурентоспроможність потенціалу підприємства», наслідком чого може виступати ще один груповий недолік – «відсутність прогнозу інформації».

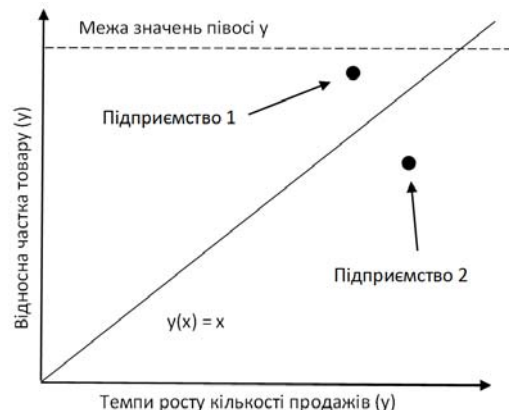


Рис. 1. Ілюстрований аналіз матричного методу оцінки конкурентоспроможності

Література

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 371 с.
2. Портер М. Международная конкуренция / [под ред. В.Д. Щетиника ; пер. с англ.]. – М. : Международные отношения, 1993. – 457 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 300 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 316 с.
5. Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода / Ф.А. Хайек. – СПб : Пневма, 1999. – 229 с.
6. Целикова Л.В. Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки / Л.В. Целикова // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6 : экономика. – 2000. – № 2. – С. 17–34.
7. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика : [учеб. пособие] / А.Ю. Юданов. – М. : Гном-Пресс, 1998. – 396 с.

References

1. Azoev G.L. Konkurentsya: analiz, strategiya i praktika / G.L. Azoev. – M.: Tsentr ekonomiki i marketinga, 1996. – 371 s.
2. Porter M. Mezhdunarodnaya konkurentsya: Per. s angl. / Pod red. V.D. Shchetinika. M.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1993. – 457 s.
3. Smit A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov / A. Smit. – M.: Sotsekgiz, 1962. – 300 s.
4. Fatkhutdinov R.A. Konkurentosposobnost': ekonomika, strategiya, upravlenie / R.A. Fatkhutdinov. – M. : INFRA-M, 2000. – 316 s.
5. Khayek F.A. Poznanie, konkurentsya i svoboda / F.A. Khayek. – SPb.: Pnevma, 1999. – 229 s.
6. Tselikova L.V. Konkurentosposobnost' sub"ektov rynka i mekhanizm ee otsenki / L.V. Tselikova // Vestn. Mosk. un-ta. – Ser. 6., Ekonomika. – 2000. – № 2, S. 17-34.
7. Yudanov A.Yu. Konkurentsya: teoriya i pral'stika: Ucheb. Posobie / A.Yu. Yudanov. – M.: Gnom-Press, 1998. – 396 s.

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В роботі доведено значущість фінансової діагностики в діяльності підприємства як фундуєчого елемента системи управління грошовими потоками. Поглиблено сутність та окреслено етапність проведення діагностики, її основні принципи. Сформульовано основні завдання фінансової діагностики діяльності підприємства щодо реалізації головної мети – отримання точного діагнозу та опрацювання прикладних рекомендацій поліпшення ситуації, що склалась.

Ключові слова: фінансова діагностика, аналіз, фінансовий стан.

H.N. SIDORENKO-MELNYK

Poltava University of Economics and Trade, Poltava, Ukraine

THE ROLE OF FINANCIAL DIAGNOSIS IN THE ENTERPRISES ACTIVITY

Abstract - The primary purpose of the article is a theoretical ground of financial diagnostics as FE of management financially economic by activity of enterprise and in practical realization of the methodical going near realization of financial diagnostics of enterprise.

Meaningfulness of financial diagnostics of activity of enterprise is well-proven as an element that folds foundation of control system ruled by money streams. Essences are deep and stage of realization of diagnostics, basic principles is outlined.

The basic tasks of financial diagnostics to activity of enterprise are set forth in relation to realization. Primary aim is receipt of exact diagnosis and working of the applied recommendations to improvement of situation that was folded.

Key words: financial diagnostics, analysis, financial position.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання відбувається суттєве ускладнення характеру діяльності підприємств, що, в свою чергу, висуває нові вимоги до інструментів управління і, зокрема, до методів дослідження й оцінки їх діяльності. Все більш чітко проявляється необхідність в удосконаленні відомих на сьогоднішній день і розробці нових рішень теоретичного та прикладного характеру, спрямованих на забезпечення високої ефективності аналітичної й управлінської діяльності підприємств в ринкових умовах. З метою вдосконалення цього процесу необхідним є впровадження системи фінансової діагностики як фундуєчого елемента створення системи управління грошовими потоками підприємства.

Від результатів фінансової діагностики діяльності суб'єктів господарювання, зміст якої виходить за межі обчислення окремих коефіцієнтів і передбачає вивчення комплексу показників, які відображають різні аспекти фінансової діяльності підприємства, безпосередньо залежить обґрунтованість та дієвість управлінських рішень на мікро- та макрорівнях. Проведення фінансової діагностики – не одноразовий захід, а дослідницький, пошуковий, пізнавальний процес, який протікає в певному часі та просторі. Професійне застосування інструментарію фінансової діагностики дозволяє розпізнавати стан об'єкту або ситуації, навіть за непрямими ознаками, робить процес прийняття управлінських рішень ефективним. За допомогою фінансової діагностики стає можливим не тільки моніторинг стану об'єкта на кожному інтервалі часу, а й ідентифікація факторів впливу на нього. Об'єктивна, повна та достовірна оцінка стану об'єкта або процесу дає можливість визначення діагнозу хвороби, що, в свою чергу, дозволить призначити ліки, які є необхідними (здійснення корегування основних фінансових параметрів функціонування в цілому та в розрізі окремих підсистем). Особливої актуальності набувають проблеми попередження настання фінансової кризи та хеджування фінансових ризиків.

Отже, актуальність проведення фінансової діагностики для підприємства важко переоцінити. Потреба у вдосконаленні процесу управління підприємством шляхом впровадження фінансової діагностики зумовили актуальність та практичне значення дослідження для організації ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Діагностика як самостійний напрям наукового дослідження набула активного розвитку тільки останнім часом, тому кількість праць, що присвячені дослідженню цього аспекту аналітичної діяльності є незначною. Питанням вдосконалення методів діагностики в процесі управління підприємством приділено увагу в працях таких вітчизняних та іноземних вчених: Т. Берднікової, А. Вартанова, В. Герасимчук, А. Градова, П.Єгорова, В. Забродського, М. Кизим, Е. Короткова, Ю. Лисенко, Б. Літвак, О. Олексюк, Н. Родіонової, В. Раппорта, В. Савчука, Р. Сайфуліна, З. Соколовської, О. Стоянова, Н. Чумаченко, Г. Швиданенко, А. Шеремета та ін. Широке коло питань з цієї проблеми досліджувалося в наукових працях вітчизняних вчених-економістів – І. Бланка, Л. Лігоненко, А.Мазаракі, Н.Ушакової та інших. Але проблема розробки інструментарію та вдосконалення методики діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства ще не набула закінченого вигляду.

Формулювання мети. Основною метою статті є теоретичне обґрунтування фінансової діагностики як функціонального елемента управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та в практичній реалізації методичних підходів до здійснення фінансової діагностики суб'єкта господарювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Термін «діагностика» (з грецької мови) — це здатність розпізнавати. За сукупністю первинних ознак діяльності підприємства (явно або не явно

виражених, навіть прихованих) аналітик прагне розпізнати його фактичний або очікуваний фінансовий стан.

Діагностика розглядається як необхідний етап дослідження проблем, що мають місце у процесі життєдіяльності певної системи, який відбувається після виявлення проблеми у результаті контролю.

Основним завданням діагностики є встановлення діагнозу, тобто формування узагальнюючого висновку стосовно поточного та перспективного стану об'єкта дослідження, доцільності і необхідності здійснення коригування основних параметрів функціонування в цілому та в розрізі окремих підсистем.

На сьогодні існує декілька підходів до визначення діагностики, але й досі не вироблена єдина концепція діагностики, її змісту і функцій, а також методів її проведення. Як напрямок економічного аналізу, що дозволяє виявити характер порушення нормального ходу економічних процесів на підприємстві діагностику трактують ряд авторів, зокрема: А. Градов, Н. Данілочкіна, Г. Савицька [1–3]. Проте, таке визначення діагностики втрачає її головний зміст – забезпечення випереджаючого управління, що в свою чергу, суттєво звужує сферу застосування діагностики. Деякі з авторів, а саме С. Беляєв, Л. Белих, А. Ковальов, В. Савчук, О. Стоянова [4–7], описуючи діагностику, фактично ототожнюють цей процес з аналізом (економічним та/або фінансовим), не визначаючи спеціально функцій і задач власне діагностики як окремого етапу процесу управління. Причому у даних працях не розкривається сутність процесу діагностики, її завдання, відмінність від інших складових аналітичного процесу, а мова йде про аналіз і аудит фінансово-господарської діяльності підприємства.

Більш широкий та фундаментальний підхід висвітлений у роботах А. Вартанова [8], І. Сокиринської [9] та З. Соколовської [10]. Цими науковцями діагностика, зокрема економічна, розглядається з позицій системного підходу, що дозволяє не тільки всебічно оцінювати стан об'єкта в умовах неповної інформації, але і виявляти проблеми його функціонування, а також окреслювати шляхи їх вирішення, враховуючи коливання параметрів системи. Крім того, з позицій даного підходу існує можливість вивчати режими функціонування системи в цілому. На думку А. Вартанова, суттєві відмінності діагностики від аналізу, які не враховуються багатьма авторами, – це те, що «діагностика дозволяє ще й виявляти структуру зв'язків між цими показниками, щільність та динаміку цих зв'язків» [8, с. 9]. Тому поряд з аналізом та вивченням впливу окремих факторів доцільно використовувати економічну діагностику.

А. Шеремет та Р. Сайфулін [11] діагностику кризових ситуацій розглядають в контексті аналізу фінансового стану підприємства, який передбачає оцінку динаміки та структури статей бухгалтерського балансу, аналізу фінансової стійкості, аналізу ліквідності балансу, аналізу фінансових коефіцієнтів та системи критеріїв і методики оцінки незадовільної структури балансу неплатоспроможного підприємства.

Взагалі, на наш погляд, ототожнювання термінів «діагностика» та «аналіз» є не вірним, так як процес аналізу взагалі є процедурою уявного, а нерідко й реального розділення об'єкту чи явища на частини. В абстракції використання пізнавальних процедур і способів їх реалізації, аналіз виступає в різних формах, будучи часто синонімом дослідження як в природних, так і суспільних науках (хімічний аналіз, математичний аналіз і т.д.), тоді як діагностика (від грец. *diagnostikos* – розпізнавання, визначення ознак; знання прикмет: розпізнавання явищ за їх симптомами) – це процес ідентифікації стану, встановлення діагнозу і прийняття рішення щодо заходів, яких необхідно вжити для підтримки об'єкта в належному робочому стані.

Фінансова діагностика якісно відрізняється від фінансового аналізу. Діагностика вирішує основну проблему: встановлює необхідне і достатнє поле порівнянь і кількісні нормативи об'єкта дослідження, враховуючи тенденції розвитку господарюючого суб'єкта, галузі, суспільства, традиції з метою наступного порівняння (оцінки) поточного стану параметрів з визнаними на даний момент часу оптимальними чи домінуючими на ринку. Діагностика – це в той же час і оцінка достовірності поточного фінансового обліку і звітності, і база для висунення гіпотез про закономірності і можливий нестійкий фінансово-економічний стан. Діагностика дозволяє виявити причинно-наслідкові зв'язки менеджменту, а потім переходити до побудови пояснювальної та прогнозної моделей функціонування і розвитку підприємства, здійснюючи при цьому попередження його банкрутства.

Фінансова діагностика – це комплексне вивчення фінансової системи компанії. Фінансова діагностика оперує найбільш важливими кількісними і якісними параметрами, що дають уявлення про фінансовий стан підприємства, його прибутки і збитки, зміни в структурі активів и пасивів, розрахунки з дебіторами і кредиторами на основі наявної фінансової інформації та т.і.

На наш погляд, перспективні управлінські рішення повинні витікати з фінансової діагностики, т. я. завдяки їй формується повна картина фінансового стану підприємства та основа для наукового передбачення наслідків управлінських дій. Фінансове прогнозування як ідентифікація майбутнього стану системи чи об'єкту (процесу) ґрунтується на результатах фінансової діагностики.

Таким чином, процес фінансової діагностики – це не одноразова дія, а постійна систематична діяльність, ефективність якої значною мірою обумовлюється нагромадженням досвідом.

Узагальнення та аналіз основних підходів до визначення діагностики в економічній літературі дозволяє зробити висновки, що концепція діагностики на сучасному етапі ще не склалася і потребує подальшого глибокого вивчення та розвитку. Це зумовлюється багатьма чинниками і, зокрема, тим, що правильна оцінка ситуації, отримана на базі повної і достовірної інформації, є основою прийняття зважених і адекватних управлінських рішень. Така оцінка визначає стиль, прийоми і методи управління. Залежності від сфери прийняття управлінських рішень діагностика та її інструментарій будуть також мати різну

спрямованість – це, з одного боку, прийоми і методи фінансового аналізу, а з іншого – економіко-математичний апарат, пов'язаний з теорією розпізнавання і розв'язанням задач в умовах невизначеності середовища.



Рис. 1. Місце фінансової діагностики в системі управління підприємством

Таким чином, спираючись на все вище викладене можна зробити висновок, що фінансова діагностика діяльності підприємства – це систематичне комплексне вивчення функціонування підприємства, дослідження даних про його фінансові ресурси, їх використання з метою виявлення «симптоматичних ознак» у фінансовій діяльності суб'єкта господарювання, його сильних та слабких сторін, а також прийняття рішення щодо заходів для підтримання об'єкту дослідження в належному робочому стані та першочергових заходів покращення його діяльності або оздоровлення.

Фінансова діагностика є інструментом накопичення, обробки і трансформації та в подальшому наданні необхідної фінансової інформації для забезпечення процесу прийняття та реалізації тактичного та стратегічного управлінського рішення господарюючими суб'єктами. Інструментом фінансової діагностики виступає фінансовий аналіз – метод накопичення, обробки та трансформації інформації фінансового характеру. Генеральна мета фінансової діагностики підприємства полягає в об'єктивній оцінці фінансового стану господарюючого суб'єкта та виявленні шляхів та конкретних заходів щодо його покращення. Об'єктом фінансової діагностики підприємства є фінансово-господарські процеси, результати та фактори впливу; фінансовий стан підприємства [12].

Серед основних завдань фінансової діагностики можна виділити наступні: вивчення стану і тенденцій економічного розвитку підприємства за попередні періоди; оцінка результатів та ефективності поточної основної виробничої діяльності, тобто оцінка ділової активності підприємства; оцінка раціональності використання грошових коштів для підтримання ефективної структури капіталу; пошук резервів підвищення результативності економічної системи підприємства на основі вивчення передового досвіду і досягнень науки та практики та інші. Схему проведення фактичної частини фінансової діагностики підприємства наведено на рисунку 2.

Процес фінансової діагностики здійснюється за такими етапами:

1) Підготовчий етап (відноситься формування законодавчо-правової та нормативної бази; методичної та інструктивної бази; бази практики, що склалася на момент діагностики (функціональний напрям), бази порівняння).

2) Експрес-аналіз фінансового стану (метою експрес-аналізу є наочна та швидка оцінка фінансового стану і динаміки розвитку господарюючого суб'єкта в першому наближенні, яка не є трудомісткою. В процесі аналізу пропонується розрахунок сигнальних показників, які дозволяють оцінити ключові параметри фінансового стану, виявити «симптоматичні ознаки кризи» та поставити перший варіант діагнозу).

3) Деталізований фінансовий аналіз (його мета – детальна характеристика майнового і фінансового положення господарюючого суб'єкта (ліквідність і платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, інвестиційна привабливість, кредито- та конкурентоспроможність та т.і.), результатів його діяльності в минулому та звітному періоді, а також можливостей розвитку підприємства на перспективу з врахуванням потенційних економічних вигід, які можуть бути опрацьовані підприємством. Факторний аналіз дає можливість виявити вектори впливу факторів та оцінити кількісно внесок кожного з них до зміни кінцевого результативного показника. Деталізований фінансовий аналіз конкретизує, доповнює і розширює окремі процедури експрес-аналізу. При цьому міра деталізації залежить від замовлення, яке було зроблене аналітику, ступеня доступу до інформації, кваліфікації та досвіду).

4) Визначення остаточного діагнозу (результати аналізу дозволяють об'єктивно оцінити поточне фінансове положення і діяльність підприємства за попередні роки, виявити вразливі місця, що вимагають особливої уваги. Можливим стають ідентифікація та передбачення змін на краще. Правильно поставлений діагноз дозволить провести подальше оздоровлення діяльності підприємства (якщо це буде потрібно) та унеможливити настання фінансової кризи страхуючи ризики).

5) Розробка проектів управлінських рішень (залежно від комплексних оцінок фінансового стану і

тенденцій його зміни на основі проведеної фінансової діагностики необхідно не лише зробити висновки про ситуацію, що склалася, але і розробити проекти управлінських рішень (прикладних рекомендацій) з метою подальшого розвитку підприємства; подібна робота на підприємствах здійснюється за допомогою використання широкого кола методів та моделей фінансового прогнозування і планування).

Методологічну основу фінансової діагностики складають діалектичні та синтетичні підходи для визначення об'єкту дослідження. Використовуються загальні методи наукового пізнання: економічного аналізу, діалектичний метод, вибіркового спостереження, аналізу і синтезу, порівняння, групування, системно-структурного, макроекономічного дослідження, методи математичної статистики та графічного зображення даних, методи та прийоми фінансового аналізу.

Принципи, тобто правила, норми, які вироблені наукою і практикою, на основі яких проводиться фінансова діагностика: комплексність, системність та регулярність, об'єктивність, конкретність, інтегрованість у загальну систему аналізу, науковий характер досліджень, точність, своєчасність (оперативність), прогресивність, ефективність (доцільність, економічність).

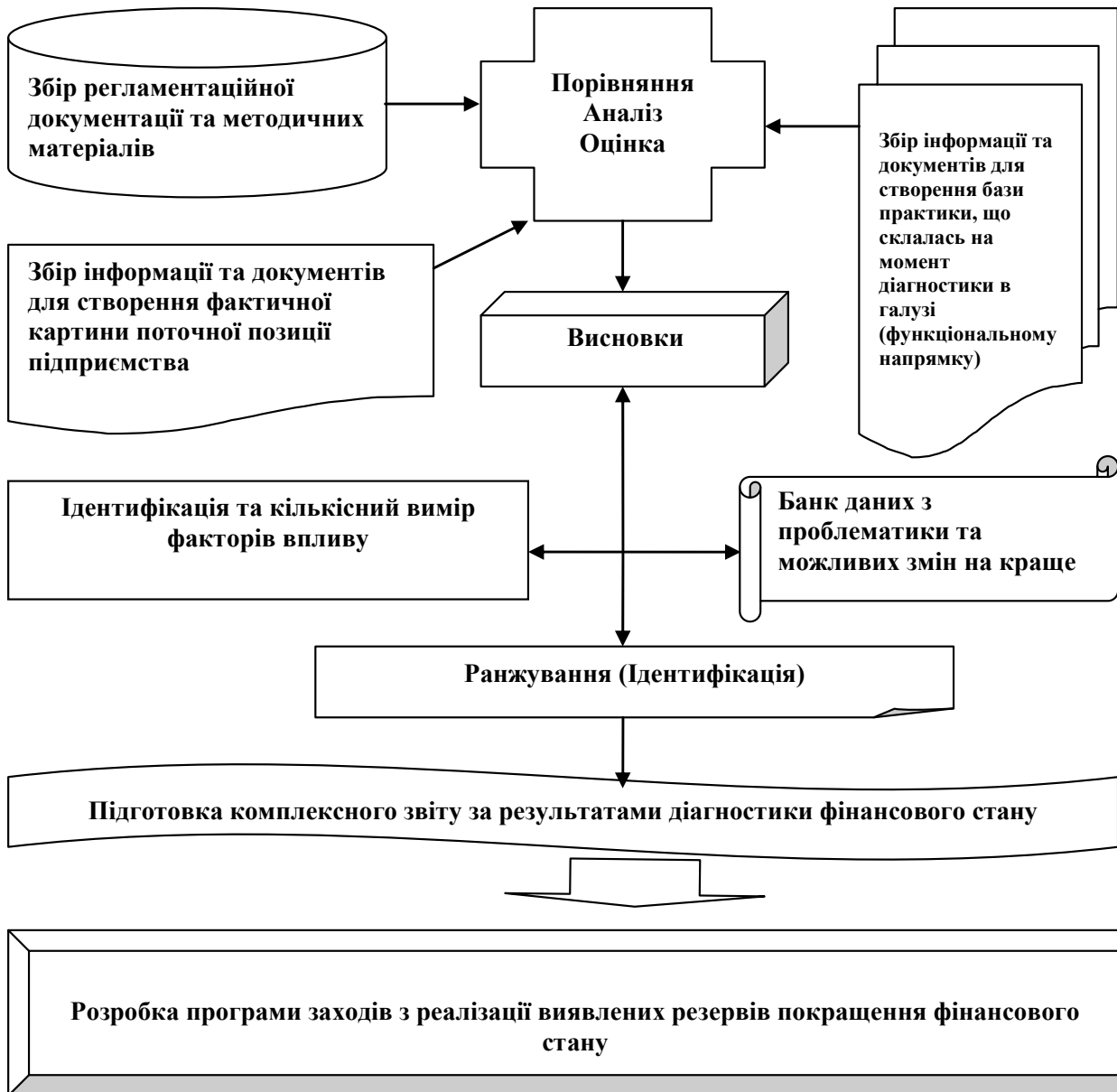


Рис.2. Схема проведення фактичної частини фінансової діагностики підприємства

Побудова методичного забезпечення діагностики згідно з визначеними вище методами та принципами спрямовує дії аналітика до інформаційних потреб ефективного управління фінансово-господарською діяльністю.

Висновки. Підвищення ролі і значення фінансової діагностики як способу накопичення, трансформації та використання фінансової інформації в управлінні фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання об'єктивно зумовлене розвитком та поглибленням ринкових засад в економіці України. Потреба у підвищенні якості аналітичного обґрунтування управлінських рішень викликає необхідність удосконалення методологічних та методичних підходів фінансової діагностики діяльності підприємства як об'єкта управління.

1. Экономическая стратегия фирмы : учеб. пособие / под ред. А.П. Градов. – СПб. : Спец. Лит-ра, 1995. – 414 с.
2. Контроллинг как инструмент управления предприятием / под ред. Н.Г. Данилочкина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 279 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. / Савицкая Г.В. – Минск : ООО «Новое знание», 2000. – 688 с.
4. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11 / [В.И. Кошкин, Л.П.Белых, С.Г. Беляев и др.] – М. : Инфра-М, 1999. – 560 с.
5. Ковалева А.И. Анализ финансового состояния предприятия. Издание 2-е, переработанное и дополненное / А.И. Ковалева, В.П. Привалов. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1997. – 192 с.
6. Финансовый менеджмент: теория и практика / под. ред. Е.С. Стояновой – 3- изд., перераб. и доп. – М. : изд-во «Перспектива», 2000. – 656 с.
7. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / под ред. А.П. – СПб : Спец. литература, 1996. – 510 с.
8. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / Вартанов А.С. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 79 с.
9. Сокиринська І.Г. Економічна діагностика та управління фінансовим забезпеченням підприємства: Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Сокиринська І.Г. – 2004. – 265 с.
10. Соколовская З.Н. Моделирование экономического анализа деятельности предприятия : монография / Соколовская З.Н. – Одесса. – 1996. – 280 с.
11. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин – М. : ИНФРА-М., 1998. – 343 с.
12. Планування в підприємствах і організаціях споживчої кооперації: стан і перспективи розвитку : монографія / [Іванова В.В., Сидоренко-мельник Г.М., Фастовець А.А., Юрко І.В.] / за редакцією доц. А.А.Фастовець. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2008. – 157 с.

References

1. Economic strategy of the firm: learning aid/edited by doctor of Science, professor A. P. Gradov.-special literature, 1995 – 414 p.
2. Controlling-as the instrument of enterprise management-edited by N.G. Danilotchkina.-M. Yuniti-Dana, 2003.– 279 p.
3. Savitskaya G. V. Analysis of economic activity of the enterprises-the 4th edition, changed and completed, Savitskaya G. V. Minsk “New knowledge”-2000.– 688 p.
4. Crisis management: 17-modulus code for managers “ management development organization”. Module 11 / V.I. Koshkin.– M.: Infra-M./1999 – 560 p.
5. Kovaleva A. I. –Analysis of the financial condition of the enterprise. Second edition, changed and completed, Kovaleva A. I. Privalov V. P.-M. thecentre for economics and marketing. – 1997 – 192 p.
6. Financial management: theory and practice: edited by/ E. S. Stoyanova, 3rd edition, changed and completed, M.-publishing house ” Perspective” 2000 – 656p.
7. Strategy and practice of crisis management of the firm./Edited by doctor of Economic Science, professor A. P. Gradov., Edited by doctor of economic sciences, prof. V. I. Kuzin, candidate of economic Sciences, prof A. V. Fedotov, and others.-special literature, 1996 – 510 p.
8. Vartanov A.S. Economic diagnostics of the enterprise activity, organization and methodology. Vartanov A. S. M.: Finance and statistics, 1991. – 79 p.
9. Sokirinskaya I. G. –economic diagnostics and management of financial provision of the enterprise: thesis for science degree of the candidate of economic sciences/ Sokirinskaya I. G. 2004 – 265 p.
10. Sokolovskaya Z. N. modeling of economic analysis of enterprise activity.Monograph: Sokolovskaya Z. N. –Odessa 1996 – 280 p.
11. Sheremet A. D. Finance of the enterprises-Sheremet A. D. Sayfulin R. S. – M infra-M./1998-343p.
12. Planning of the consumer’s cooperation at the enterprises and organizations : state and prospects of development. Monograph: Ivanova V. V. , Sidorenko-Melnyk H. N. Fastovets A. A. , Yurko V. V. / edited by docent A. A. Fastovets – Poltava 2008. – 157 p.

Рецензія/Peer review : 2.7.2013 р. Надрукована/Printed :12.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., зав. кафедрою управління персоналом та економіки праці
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» Костишина Т.А.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано сучасні підходи до визначення поняття «стійкість», досліджено та зазначено головні аспекти сучасних методичних підходів до оцінки економічної стійкості підприємства, висвітлено авторську позицію щодо визначення стійкості підприємства, запропоновано та обґрунтовано методичний підхід до оцінювання стійкості підприємства.

Ключові слова: стійкість, рівновага, оцінка, методичний підхід.

J. A. OVCHARENKO

Kharkiv National University of Construction and Architecture

METHODICAL APPROACH ESTIMATION OF ECONOMIC STABILITY

Abstract – Analysis of current approaches to the definition of "sustainability", investigated and described the main aspects of modern methodological approaches to the assessment of economic viability, highlights the author's position on the definition of viability, proposed and reasonably methodical approach to evaluating viability.

Keywords: stability, equilibrium, evaluation, methodical approach.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах, які характеризуються невизначеністю та мінливістю як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, швидкою динамічністю економічних процесів та постійним посиленням конкуренції, одним з пріоритетних напрямків наукових досліджень є питання оцінки економічної стійкості підприємств. При цьому, незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених даному питанню, залишаються невирішеними деякі важливі аспекти, а саме: суперечливими залишаються питання розмежування понять «стійкість» та «рівновага», дискусійними є сучасні визначення економічної стійкості підприємства, відсутність єдиного методичного підходу та інструментарію оцінки економічної стійкості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями визначення та оцінки стійкості та рівноваги підприємства займаються багато українських та закордонних вчених, таких як Б. Айкс, І.Х. Ансофф, Н.І. Воропай, В.В. Глухів, А.П. Градов, В.С. Гусев, А.Б. Теряніков, В.Л. Шульц, В.О. Василенко, О.М. Кизим, В.Л. Дикань та інші. При цьому в сучасних наукових дослідженнях поняття «стійкість» набуває все більш широкого змісту, стійкість порівнюють, а інколи й отожднюють, з поняттями «здатність», «здібність», «стабільність», «рівновага». Крім цього, сучасне сутнісно-змістове значення економічної стійкості та рівноваги у наукових працях різні вчені розглядають у рамках спеціальних наукових досліджень, приділяючи увагу тим чи іншим аспектам діяльності підприємства.

Наявність великої кількості різних поглядів щодо трактування поняття «економічна стійкість» підприємства, деякі суперечливості тверджень, недостатність сучасного інструментарію та методів оцінки стійкості підприємства зумовлюють актуальність та важливість даної статті.

Мета статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного підходу до оцінки економічної стійкості підприємства. Для досягнення даної мети необхідно вирішити такі завдання: по-перше, визначити чітке сутнісно-змістове значення поняття «економічна стійкість» підприємства; по-друге, виокремити основні критерії оцінки економічної стійкості; по-третє, розробити такий механізм оцінки економічної стійкості, який буде економічно обґрунтованим та простим у застосуванні в практичній діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес оцінювання будь-якого економічного показника (характеристики) починається з теоретичного визначення його змісту та сутності. На жаль, часто зустрічаються теоретичні розробки, результатом яких є перенавантаження змісту визначення економічного терміну, при цьому розробки методів його оцінки обмежуються лише деякими аспектами. На думку автора, вкрай важливим є збереження відповідності та взаємозв'язку між теоретичними, методичними та практичними розробками будь-якого економічного явища.

Саме тому, автором було проведено теоретичне дослідження існуючих наукових підходів до визначення поняття «стійкість», результати якого дозволяють виокремити основні аспекти категорійного апарату, а саме: 1) визначення стійкості як стану рівноваги, або здатності повернутися до неї [1–4]; 2) визначення стійкості як комплексної системної характеристики підприємства, яка складається з різних елементів, а саме виробничої, технологічної, фінансової, соціальної, екологічної та ринкової стійкості [5, 6]; 3) визначення стійкості з позиції оптимального використання потенціалу або оптимізації структури підприємства [7, 8]; 4) визначення стійкості як здатності системи зберігати свій працездатний стан; здатність зберігати свою цілісність та створювати умови для розвитку [9–12]; 5) визначення стійкості як здатності економічної системи не відхилятися від свого стану, як здатності нівелювати наслідки здійсненого на неї впливу або як здатності утримувати себе в заданих параметрах [13–15].

Доречно навести авторську позицію щодо визначення поняття «стійкість» підприємства. Сстійкість

підприємства визначається потенційними можливостями підприємства повернутися до рівноважного стану свого функціонування, тобто стійкість повинна забезпечити стабільне функціонування суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі, особливо під час впливу дестабілізуючих чинників зовнішнього та/або внутрішнього середовища.

Таким чином, рівновагу підприємства можна визначити як такий стан, при якому підприємство має позитивну динаміку функціонування, або не виходить за межі встановлених границь. При чому, під „прийнятною” динамікою функціонування автор розуміє такий стан підприємства, у якому економічні результати діяльності суб'єкта господарювання залишаються незмінними протягом певного періоду аналізу, а тенденції до розвитку характеризують позитивну динаміку.

Наукові дослідження, спрямовані на розробку методичних підходів оцінки економічної стійкості, ведуться досить активно, проте основні аспекти оцінювання найчастіше обмежуються лише фінансовим компонентом, що не відбиває загальної комплексності змісту визначення даного поняття. Тобто, система показників оцінки стійкості підприємства складається з коефіцієнтів фінансового стану підприємства, його платоспроможності, рівня ймовірності банкрутства. Такий підхід є дещо спрощеним, оскільки стійкість є комплексною характеристикою, яка повинна відображувати стан всієї системи, а не обмежуватись відображенням лише якогось певного аспекту функціонування підприємства.

В сучасних наукових дослідженнях існує певна кількість методів оцінки економічної стійкості підприємства, які, на думку автора, майже неможливо згрупувати в окремі групи. Це пов'язано з широким спектром сучасного методологічного інструментарію оцінювання будь-якої економічної категорії, що дозволяє поєднувати різні методи під час розробки єдиного комплексного методичного підходу. Незважаючи на це, можна виділити деякі важливі методичні аспекти існуючих підходів до оцінки стійкості підприємства.

По-перше, розповсюдженим під час оцінки стійкості є використання показників аналізу фінансового стану підприємства, розрахунок яких ґрунтується на застосуванні нормованих оцінок. Однак, на практиці невідповідність показників фінансового стану нормативним значенням не свідчать про неефективність діяльності підприємства. Крім того, сучасні наукові дослідження доводять, що для підприємств різних галузей господарювання нормовані значення можуть значно відрізнятись.

По-друге, сучасні підходи до оцінки стійкості спрямовані на розробку узагальненого інтегрального показника, який, в свою чергу, складається з різних показників оцінки основних елементів економічної стійкості підприємства.

По-третє, більшість методів оцінки стійкості ґрунтуються на методі порівнянь. При цьому, різні науковці в якості показника для порівняння застосовують: базові значення, найкраще значення з групи, еталонне, планове, рекомендоване, нормативне, середньогалузеве значення тощо. Кожен з існуючих підходів має як недоліки, так і значні переваги. Однак на думку автора, оцінювати стійкість доцільно саме в порівнянні з середньозваженим рівнем по галузі, оскільки зіставлення з галузевими показниками дозволяє порівнювати результати діяльності підприємства, яке аналізується, з підсумками діяльності суб'єктів господарювання певної конкурентної групи або галузі.

По-четверте, більшість сучасних наукових підходів до оцінки стійкості підприємства є комплексними, які містять в собі як кількісні, так і якісні методи аналізу. При цьому, використання під час оцінки якісних характеристик діяльності підприємства пов'язане з труднощами їх кількісної оцінки, тому значна кількість існуючих методів оцінки стійкості ґрунтується на застосуванні експертних оцінок. Однак, адекватність результатів такого розрахунку є дуже дискусійною, оскільки достовірність оцінки у цьому випадку залежить від кваліфікації експертів, а тому є досить суб'єктивним процесом.

З практичного погляду проблема комплексної оцінки стійкості полягає у неможливості поєднання показників, які мають різне вимірювання або нормативне обмеження значень, в єдину розрахункову формулу. Безумовно, оцінка може ґрунтуватися як на кількісних, так і на якісних показниках. Але однозначну економічну інтерпретацію дає саме кількісне вираження показників.

Тому, основними вимогами до показників оцінки економічної стійкості підприємства є: 1) показники оцінки мають бути відносними, що забезпечить можливості їхнього порівняння; 2) вони мають характеризувати основні теоретичні аспекти сутності стійкості підприємства; 3) вони мають бути динамічними, а не статичними; 4) підприємства повинні мати реальну, доступну інформацію для розрахунку цих показників; 5) вони не мають дублювати показники інших критеріїв оцінки.

З огляду на це, автор пропонує проводити оцінку економічної стійкості підприємства за трьома критеріями.

Перший j -й критерій містить групу показників, які мають нормативне обмеження. Тоді індикатор стійкості за j -м критерієм пропонуємо визначати за формулою:

$$I_j = \frac{S_j}{S_n}, \begin{cases} \text{якщо } S_j = S_n \Rightarrow I_j = 1; \\ \text{якщо } S_j > S_n \Rightarrow I_j > 1; \\ \text{якщо } S_j < S_n \Rightarrow I_j < 1. \end{cases} \quad (1)$$

де I_j – частковий індикатор стійкості за j -м критерієм; S_j – значення показника за j -м критерієм; S_n – нормативне значення показника за j -м критерієм.

Другий критерій (f) містить групу показників, які, на відміну від попередніх, мають обмеження у вигляді інтервалу між мінімальним та максимальним значенням. У цьому випадку індикатор стійкості визначаємо за формулою:

$$I_f = \frac{D_f - D_{\min}}{D_{\min}} \times \frac{D_{\max} - D_f}{D_{\max}}, \begin{cases} \text{якщо } D_f = D_{\min} \Rightarrow I_f = 0; \\ \text{якщо } D_f = D_{\max} \Rightarrow I_f = 0; \\ \text{якщо } D_f < D_{\min} \Rightarrow I_f < 0; \\ \text{якщо } D_f > D_{\max} \Rightarrow I_f < 0; \\ \text{якщо } D_{\min} < D_f < D_{\max} \Rightarrow I_f > 0. \end{cases} \quad (2)$$

де I_f – частковий індикатор стійкості за f -м критерієм; D_f – значення показника за f -м критерієм; D_{\min}, D_{\max} – відповідно мінімальне та максимальне значення показника за f -м критерієм.

Основним інструментом оцінки будь-якого економічного явища (показника) є можливість порівняння з «базовими» значеннями. Таке значення у теоретичних дослідженнях зазвичай називають еталонним, а у практичній діяльності, як правило, його приймають як середньогалузеві значення конкретних критеріїв оцінки. Саме тому третій k -й критерій індикатора стійкості підприємства містить кількісні показники які характеризують основні аспекти ефективного функціонування підприємства, а індикатор стійкості автор пропонує визначати за формулою:

$$I_k = \frac{T_k}{\bar{T}_{k.z.}}, \begin{cases} \text{якщо } T_k = \bar{T}_{k.z.} \Rightarrow I_k = 1; \\ \text{якщо } T_k < \bar{T}_{k.z.} \Rightarrow I_k < 1; \\ \text{якщо } T_k > \bar{T}_{k.z.} \Rightarrow I_k > 1. \end{cases} \quad (3)$$

де I_k – частковий індикатор стійкості за k -м критерієм; T_k – темпи зміни k -го критерію стійкості підприємства; $\bar{T}_{k.z.}$ – середньогалузеві темпи зміни k -го критерію стійкості підприємства.

При цьому може існувати декілька варіантів спрямування кривої індикатора стійкості підприємства за k -м критерієм за певний проміжок часу.

1) $I_k = 1$, тобто темпи зміни показників k -го критерію відбивають загальні середньогалузеві тенденції. У цьому випадку крива індикатора має спрямування паралельне до вісі абсцис у значенні одиниці.

2) $I_k < 1$, тобто темпи зміни k -го критерію менші за середньогалузеві, а це свідчить про низький рівень показників підприємства за k -м критерієм. У цьому випадку крива знаходиться у площині нижче за одиницю.

3) $I_k > 1$, тобто темпи зміни k -го критерію перевищують середньогалузеві, тоді крива індикатора стійкості знаходиться у площині вище за одиницю (рис.1). При цьому, крива індикатора стійкості може мати різні кути нахилу:

- якщо кут нахилу $< 90^\circ$, то значення індикатора I_k збільшується, що свідчить про позитивну динаміку функціонування підприємства за k -м критерієм (рис.1, а);

- якщо кут нахилу $> 90^\circ$, то значення індикатора I_k у динаміці зменшується, що свідчить про поступове зниження значень показників k -го критерію (рис.1, б).

Відзначимо, що на практиці найчастіше має місце ще один варіант: індикатор стійкості за всіма критеріями має нестабільну криву, тобто за певний період його значення коливаються.

Саме цим обумовлюється необхідність оцінки стійкості підприємства визначати у динаміці, враховуючи відхилення від рівноважної зони функціонування.

Зауважимо, що стійкість і рівновага підприємства знаходяться у прямій залежності, рівновага забезпечує стійкість системи, а стійкість, в свою чергу, утримує рівновагу. Таке твердження обґрунтовано принципом зворотного зв'язку Ле-Шательє, який полягає у тому, що у рівноважній зоні вплив на економічну систему викликає в ній процеси протилежної спрямованості, які прагнуть компенсувати цей вплив. Тобто, рівновагу необхідно розглядати не як стаціонарну точку (як у механіці), а як певну зону, що є характерним для економічних систем, які знаходяться у постійному розвитку. Стійкість підприємства, при цьому, визначається здатністю підприємства повернутися до рівноважного стану свого функціонування.

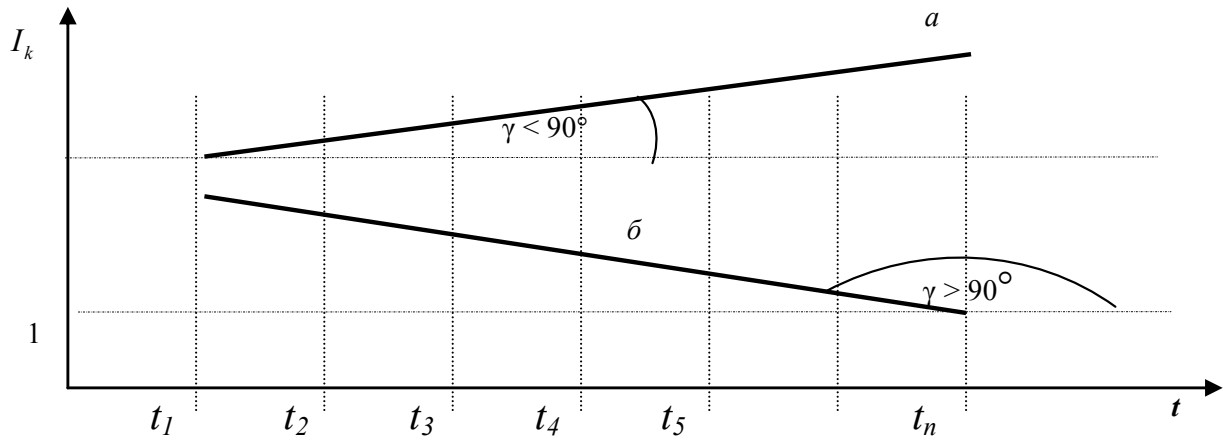


Рис. 1. Варіанти кривих індикатора стійкості за k -м критерієм при $I_k > 1$

З огляду на це, математично зону рівноважного стану підприємства можна представити наступним чином:

$$P_i = \begin{cases} P_j = \left(\frac{I_{j(n)}}{I_{j(n-1)}} \right)^R; & P_f = \left(\frac{I_{f(n)}}{I_{f(n-1)}} \right)^R; & P_k = \left(\frac{I_{k(n)}}{I_{k(n-1)}} \right)^R; \\ P_i = [1 - \varepsilon; 1 + \varepsilon]. \end{cases} \quad (4)$$

де P_i – рівноважний стан підприємства за певним критерієм; зона рівноваги знаходиться у межах: $[1 - \varepsilon; 1 + \varepsilon]$;

i – кількість критеріїв оцінювання ($i = \{j, f, k\}$);

n – період оцінювання, $(\overline{1, n})$;

ε – це кількісна величина половини розмаху зони рівноваги;

P'_i – величина відхилення від рівноважної зони.

Важливим аспектом адекватної оцінки економічних явищ є врахування необхідності однакової спрямованості динаміки зміни (зростання або зменшення) індикаторів стійкості, чим й обумовлюється необхідність застосування степеневого показника (R):

$$R \begin{cases} = +1, & \text{якщо позитивною динамікою є зростання,} \\ = -1, & \text{якщо позитивною динамікою є зниження.} \end{cases}$$

Оцінка наявності стійкості підприємства, як можливості забезпечення умови (4) в динаміці проводиться за методом, представленим у таблиці 1.

Таким чином, в останньому випадку (варіант б) спостерігається відхилення від зони рівноваги та втрата стійкості підприємства.

Важливим моментом є варіант, коли значення P_i перевищує встановлену зону рівноваги (варіант 2) протягом тривалого періоду, тобто знаходиться вище за $[1 + \varepsilon]$. У даному випадку підприємство переходить на якісно новий рівноважний стан, який відмінний від попереднього.

Висновки. Результатом проведеного дослідження є представлення авторського бачення сутності економічної стійкості підприємства. Проведені дослідження та аналіз існуючих підходів дозволили представити та обґрунтувати методичний підхід оцінки економічної стійкості, який ґрунтується на визначенні відхилень від зони рівноваги та обумовлений такими аспектами.

1. Не зважаючи на те, що окремі складові оцінки стійкості підприємства у поточному періоді можуть бути в межах допустимих значень, слід брати до уваги тенденції їх зміни. Негативна тенденція динаміки свідчить про незадовільні результати діяльності в цілому, що в майбутньому може призвести до втрати рівноваги та стійкості підприємства.

2. Використання темпів зміни дозволяє співвідносити показники, які мають різне вимірювання за рахунок згладжування числових значень.

3. Представлений підхід дозволяє визначити наявність стійкості у підприємства за визначений інтервал часу. Важливим аспектом при цьому є визначення тривалості періоду оцінки і його кроку: чим меншим є проміжок часу (місяць, квартал), тим точніше отримані результати.

4. Легкість у застосуванні та обґрунтовані кількісні межі індикаторів стійкості та зони рівноважного стану підприємства призводять до однозначності економічної інтерпретації отриманих результатів.

Оцінка та можливі варіанти відхилення від зони рівноваги

Варіанти	Умова	Зона, у якій знаходиться підприємство	Економічна інтерпретація визначення стійкого стану підприємства
		Оцінка відхилення	
1	$P_i \geq 1$	$[1; 1 + \varepsilon]$	підприємство знаходиться у верхній зоні стійкого рівноважного стану
2		$[1 + \varepsilon; +\infty]$	підприємство знаходиться у зоні, яка перевищує границі стійкого рівноважного стану
3		$[1 + \varepsilon; 1 + \varepsilon]$	підприємство знаходиться на верхній границі стійкого рівноважного стану
4	$P_i < 1$	$[1 - \varepsilon; 1]$	підприємство знаходиться у нижній зоні стійкого рівноважного стану
5		$[1 - \varepsilon; 1 - \varepsilon]$	підприємство знаходиться на нижній границі стійкого рівноважного стану
6		$[0; 1 - \varepsilon]$	підприємство відхилилось від рівноважного стану та втратило стійкість

Література

- Лапушта М.Г. Определение характера финансовой устойчивости предприятия / М.Г. Лапушта // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 8. – С. 15–17.
- Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях / Анохин С.Н. – Саратов : Саратов. гос. техн. ун-т, 2000. – 40 с.
- Колодизев О.М. Дослідження сутності та змісту економічної стійкості підприємства / О.М. Колодизев, К.М. Нужний // науч.-техн. сб.: Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – № 78. – С. 238–243.
- Сумин В.А. Устойчивость системы управления предприятием в условиях экономической безопасности : материалы международной научно-практической конференции, (23–24 ноября) / Сумин В.А. – Донецк : 2001. – 180 с.
- Харчук Т.В. Характеристика економічної стійкості підприємства та її елементів / Т.В. Харчук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 332–335.
- Удовиченко М. О. Теоретичні аспекти економічної стійкості сільськогосподарських підприємств / М. О. Удовиченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 3. – С. 149–152.
- Поліщук О. А. Теоретико-методологічні основи оцінки економічної стійкості сільськогосподарських підприємств / О.А. Поліщук // Економіка: проблеми теорії та практики. – Д., 2007. – Вип. 225, Т.2. – С. 367–374.
- Гречаний В. В. Экономическая устойчивость предприятия и факторы ее стабилизации / Гречаний В.В. // Коммунальное хозяйство городов. – 2000. – № 26. – С. 157–159.
- Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
- Езерская С. Г. Экономическая устойчивость промышленного предприятия: методологические аспекты и методы оценки : автореф. на соиск. уч. ст. канд. экон.наук. – Иваново, 2004. – 20 с.
- Зайцев О.Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов) : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 „Экономика и управление народным хозяйством” / О.Н. Зайцев. – Хабаровск, 2007. – 23 с.
- Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография / Василенко А.В. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
- Иванов В.Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу) / В.Л. Иванов // Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2005. – 266 с.
- Шубравская Е. Устойчивое экономическое развитие: понятие и направление исследований / Е. Шубравская // Экономика Украины. – 2005. – № 1. – С. 36–42.

1. Lapusta M.H. Opredelenye kharaktera fyansovoi ustoichyvosty predpriyatiya / M.H. Lapusta // Fynansovyi menedzhment. - 2008. - № 8. - S.15-17.
2. Anokhyn S.N. Metodyka modelyrovaniya ekonomicheskoi ustoichyvosty promyshlennyykh predpriyatiy v sovremennykh uslovyakh / Anokhyn S.N. - Saratov: Sarat.hos.tekhn.un-t, 2000. - 40s.
3. Kolodiziev O.M., Nuzhnyi K.M. Doslidzhennia sutnosti ta zmistu ekonomichnoi stiikosti pidpriemstva / O.M. Kolodiziev, K.M. Nuzhnyi // nauch.-tekhn. sb.: Kommunalnoe khoziaistvo horodov. - 2007. - №78. - S.238-243.
4. Sumyn V. A. Ustoichyvist systemy upravleniya predpriyatiem v uslovyakh ekonomicheskoi bezopasnosti: Materyaly mezhdunarodnoi nauchno-praktycheskoi konferentsyy, (23-24 noiabria). - Donetsk : 2001. - 180s.
5. Kharchuk T. V. Kharakterystyka ekonomichnoi stiikosti pidpriemstva ta yii elementiv / T.V. Kharchuk // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. - 2011. - № 34. - S. 332-335.
6. Udovychenko M. O. Teoretychni aspekty ekonomichnoi stiikosti silskohospodarskykh pidpriemstv / M. O. Udovychenko // Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii. - 2011. - Vyp. 3. - S. 149-152.
7. Polishchuk O. A. Teoretyko-metodolohichni osnovy otsinky ekonomichnoi stiikosti silskohospodarskykh pidpriemstv / O.A. Polishchuk // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky. - D., 2007. - Vyp. 225, T.2. - S. 367-374.
8. Hrechanyi V. V. Ekonomicheskaiia ustoichyvist predpriyatiya y faktory ee stablyzatsyy / Hrechanyi V.V. // Kommunalnoe khoziaistvo horodov. - 2000. - №26. - S.157-159.
9. Vasylenko V. O. Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom: navch. posib. / V. O. Vasylenko. - Kyiv : TsUL, 2003. - 504 s.
10. Ezerskaia C. H. Ekonomicheskaiia ustoichyvist promyshlennoho predpriyatiya: metodolohicheskye aspekty y metody otsenky : avtoref. na soysk. uch. st. kand. ekon.nauk. - Yvanovo, 2004. - 20s.
11. Zaitsev O.N. Otsenka ekonomicheskoi ustoichyvosty promyshlennyykh predpriyatiy (na prymerе promyshlennosty stroitelnykh materyalov): avtoref. dyss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05 „Экономика y upravlenye narodnym khoziaistvom” / O.N. Zaitsev. - Khabarovsk, 2007. - 23 s.
12. Vasylenko A.V. Menedzhment ustoichyvoho rozvytiya predpriyatiy: monohrafiya. - K.: Tsentр uchebnoi literatury, 2005. - 648 s.
13. Ivanov V.L. Upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiю promyslovykh pidpriemstv (na prykladi pidpriemstv mashynobudivnoho kompleksu) [Tekst]/ Ivanov V.L // Skhidnoukr. nats. un-t im. V.Dalia; - Luhansk, 2005. - 266 s.
14. Shubravskaia E. Ustoichyvoe ekonomicheskoe rozvytie: poniatye y napravlenye yssledovanyi / E. Shubravskaia // Экономика Украины. - 2005. - № 1. - S. 36-42.

Рецензія/Peer review : 24.4.2013 р.

Надрукована/Printed :12.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. зав.кафедри економіки Харківського національного університету будівництва та архітектури Іванілов О.С.

**АНАЛІЗ Й ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ СОЦІАЛЬНОГО
УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

У статті обґрунтована роль методів соціального управління в розвитку торговельних підприємств. Запропонована класифікація методів соціального управління, які склались в сучасній економічній літературі. Обґрунтовано умови застосування виділених методів соціального управління торговельними підприємствами в сучасних умовах економічного розвитку.

Ключові слова: торговельне підприємство, соціальне управління, персонал, метод, розвиток.

S.L. RESHMIDILOVA
Khmelnitsky National University

**ANALYSIS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MODERN METHODS OF SOCIAL MANAGEMENT
POINT-OF-SALE ENTERPRISES**

Annotation – In the article the grounded role of methods of social management is in development of point-of-sale enterprises. Offered classification of methods of social management, which was folded in modern economic literature. Grounded terms of application of the selected methods of social management by point-of-sale enterprises in the modern terms of economic development.

Keywords: point-of-sale enterprise, social management, personnel, method, development.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічного розвитку швидкими темпами відбувається розвиток торгівлі, що пов'язано з актуалізацією її ролі як головної ланки у системі споживчого ринку товарів та послуг. Торгівля сьогодні як активний учасник споживчого ринку та організатор ринкових відносин забезпечує задоволення попиту споживачів в різноманітних товарах, найбільш ефективний зв'язок між виробництвом і споживанням, сприяє підвищенню ефективності економічних зв'язків між галузями народного господарства, забезпечує зайнятість населення, створення робочих місць, обумовлює стійкість грошового обігу, приймає активну участь у формуванні бюджету.

Разом з тим слід зазначити, що фінансова криза негативно вплинула на розвиток торговельних підприємств, знизила їхню ділову активність та зумовила зміну платоспроможного попиту споживачів. У скрутних умовах торговельні підприємства намагаються застосовувати низку економічних антикризових заходів управління, таких як: перегляд витрат обігу, формування лояльності споживачів, залучення нових постачальників, реструктуризація кредиторської заборгованості тощо. Однак активізація економічних важелів управління без врахування соціальної складової діяльності торговельних підприємств не буде ефективною. Тому в сучасних умовах необхідно більшу увагу приділити методам соціального управління, які дозволять активізувати внутрішній потенціал торговельних підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню загальних проблем теорії і практики управління підприємствами торгівлі присвячені праці І.О. Бланка, О.В. Березіна, П.Ю. Брітченка, Н.О. Власової, Н.М. Заярної, Н.С. Краснокутської, В.Д. Лагутіна, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, І.А. Маркіної, В.С. Марціна, Н.Г. Міценко та ін. Питання, які стосуються активізації методів соціального управління, досліджуються такими вченими, як В.Г. Воронкова, О.Б. Гаєвська, Г.В. Щокін, Д.Є. Швець та ін. [1, 2, 3, 10, 11]. Що стосується проблем розвитку соціального управління на торговельних підприємствах, то ці питання активно досліджуються вітчизняними вченими. Так, у роботі [6] автори обґрунтовують значення соціальної ефективності на торговельних підприємствах та пропонують її оцінку. М.В. Серафим аналізує основні види поведінкових ризиків, які спричиняють негативний вплив на діяльність торговельних підприємств [9]. У статтях Н.С. Краснокутської, Т.В. Криловецької, О.М. Мезенцевої визначені сучасні методи управління розвитком торговельного підприємства [4, 7].

Не зважаючи на збільшення кількості публікацій з управління персоналом торговельних підприємств, існує необхідність у поглибленому дослідженні питань, пов'язаних із застосуванням методів соціального управління для підвищення ефективності діяльності підприємств торгівлі.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення та подальший розвиток теоретичних положень щодо обґрунтування й застосування методів соціального управління на торговельних підприємствах.

Основний матеріал дослідження. Для ефективного управління розвитком підприємств торгівлі необхідно застосовувати систему соціально-економічних методів, за допомогою яких здійснюються управлінські функції. Процес управління народним господарством у цілому та його галузями передбачає використання економічних методів у поєднанні з соціальними.

Методи управління покликані забезпечити високу ефективність діяльності трудових колективів, їх злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного працівника. Цим методи управління відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються у процесі вирішення комплексних виробничо-господарських завдань. Особлива роль методів управління полягає у створенні умов для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки та

прогресивної технології організації праці і виробництва, забезпечення їх максимальної ефективності при досягненні поставленої мети.

Методи є важливим елементом процесу управління. Під методом дослідження розуміють спосіб, шлях одержання необхідної інформації про соціальні явища у сфері праці й управління, соціальні особливості управлінської діяльності та учасників управлінського процесу [8, с. 36].

На сьогодні питанням соціального управління присвячено чимало праць вітчизняних учених. Так, О.Б. Гаєвська розглядає соціальне управління як феномен, що відтворює організаційний потенціал людства, його здатність до самоорганізації за допомогою принципової особливості людини: наявності на рівні окремого індивіда „штабу управління” – людського мозку [3, с. 3]. М.П. Лукашевич трактує соціальне управління як свідомий, цілеспрямований вплив на соціальні об’єкти, явища чи процеси для приведення напрямку і темпів їх розвитку і функціонування у відповідність до дії об’єктивних суспільних законів на мікро- і макрорівнях [5, с. 417]. Отже, соціальне управління як феномен науково обґрунтованого процесу організації взаємодії суб’єкта та об’єкта управління є вирішальною здатністю, що рухає людство у гуманістичному напрямку як системну взаємозалежність елементів, яка може виявити свій потенціал лише за його допомогою.

Завданням соціального управління є забезпечення безперервного розвитку підприємства, яке досягається через підтримку темпу росту ефективності використання потенційних можливостей працівників, що виражається у темпах зростання продуктивності в соціальній системі. Цей процес і можна назвати стійким розвитком як цілісний і безперервний у часі процес задоволення зростаючих потреб суспільства і людей як сьогодні, так і у перспективі. Тому соціальне управління покликане вирішувати наступні завдання:

- правильне визначення соціальної ролі кожної людини та її місця на підприємстві, в трудовому колективі;
- засвоєння кожною людиною відведеної їй соціальної ролі;
- забезпечення виконання кожною людиною своєї соціальної ролі.

Формування цілеспрямованого впливу на трудові колективи та окремих членів торговельних підприємств безпосередньо пов’язане з мотивацією, тобто використанням факторів, які визначають поведінку людини. Головним напрямом у реалізації соціально-економічних методів управління розвитком підприємств торгівлі є управління інтересами і через інтереси, що посилює соціальне спрямування управління, створює систему мотивів і стимулів до праці. В умовах ринкової економіки матеріальне та моральне стимулювання, яке є соціальним параметром розвитку торгівлі, може розвиватися практично без обмежень, що є головною відмінністю від адміністративно-командних методів управління. Звідси витікає важлива вимога до методів управління: методи управління повинні мати свою мотиваційну характеристику, що визначає напрям їх дії. Ця характеристика показує мотиви, які визначають поведінку людей і на які орієнтована відповідна група методів. Відповідно до мотиваційної характеристики у складі традиційних методів управління виділяють чотири групи: економічні, організаційно-розпорядчі, соціальні та психологічні.

Форми і методи управління постійно змінюються залежно від конкретних соціальних умов. Тому ринкові відносини в Україні вимагають певних змін у методах соціального управління торговельними підприємствами (рис. 1). Від керівника сьогодні більшою мірою, ніж колись вимагається економічний підхід, грамотність в системі використання оподаткування, ефективність розміщення капіталовкладень, врахування зміни ціннісних орієнтацій і умов матеріального та морального стимулювання праці.

Значення наукових методів полягає в тому, що вони дозволяють отримати достовірну інформацію про об’єкт аналізу; забезпечують надійну перевірку знань; дають можливість прогнозувати майбутній стан об’єкта; визначають засоби дії, забезпечують бажану зміну об’єкта.

В даний час в науці і практиці використовують різноманітні за характером і призначенням методи соціального управління (рис. 2).

Математичне моделювання дає можливість використовувати сучасні методи і технічні пристрої в пізнанні, що підвищують точність моделей. Поряд з цим доцільно моделювати якісну сторону соціальних явищ, специфіка яких найбільше розкривається філософією, соціологією та цілою низкою суспільних наук. Для досягнення високих результатів при вирішенні практичних проблем необхідно „працювати на замовлення”, тобто модель повинна відображати специфічні ознаки певного процесу. Зрозуміло, різні моделі можуть мати загальні ознаки як відображення реальних властивостей предметів і явищ. Звідси витікає значення ізоморфізму для моделювання і управління соціальними процесами на торговельних підприємствах.

Великі можливості оптимізації управління розкриває кібернетичне моделювання. Характерною рисою кібернетичного підходу є тенденція до спрощення (апроксимації) складних об’єктів з метою вивчення їх основних параметрів і на цій основі розкриття їх глибокої сутності. Основний шлях сучасної наукової характеристики таких об’єктів пов’язаний із побудовою моделей з наступним збільшенням інформаційної змістовності цих моделей.

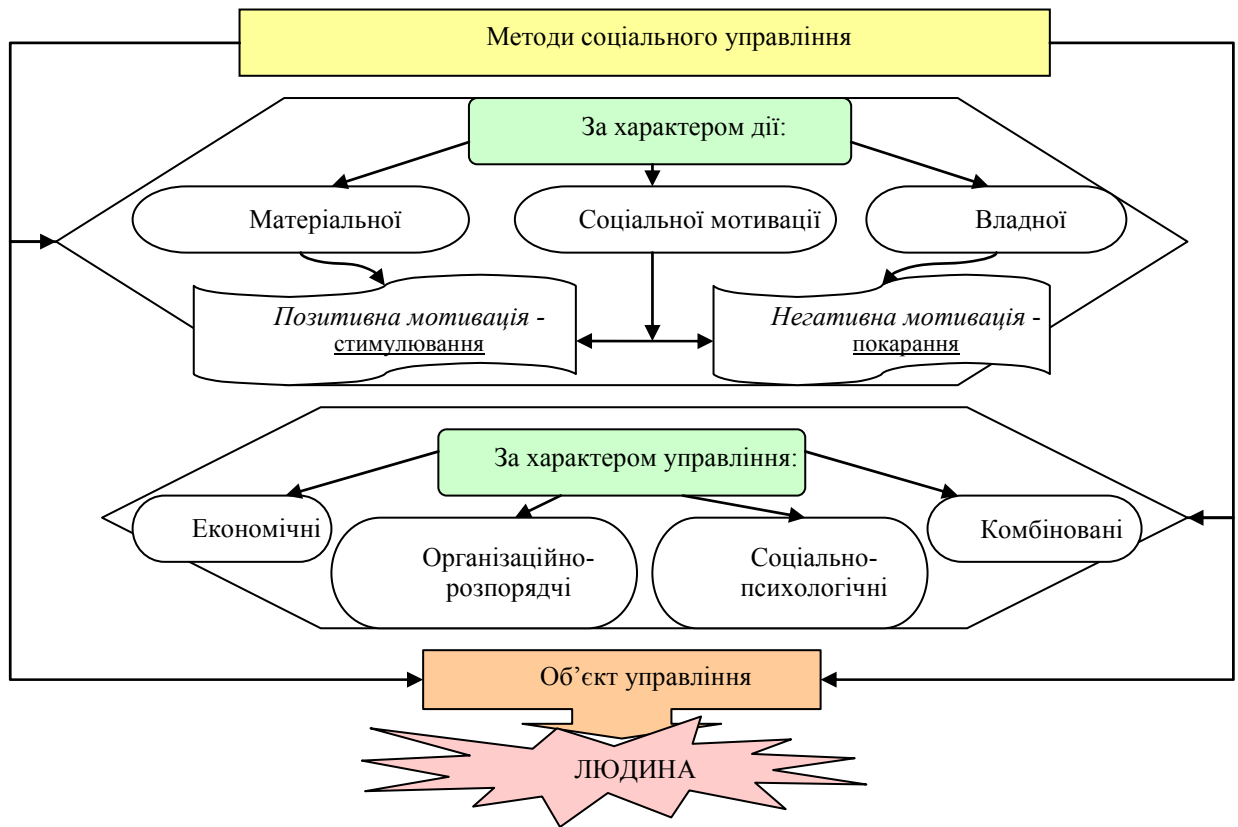


Рис. 1. Методи соціального управління в системі управління торговельним підприємством

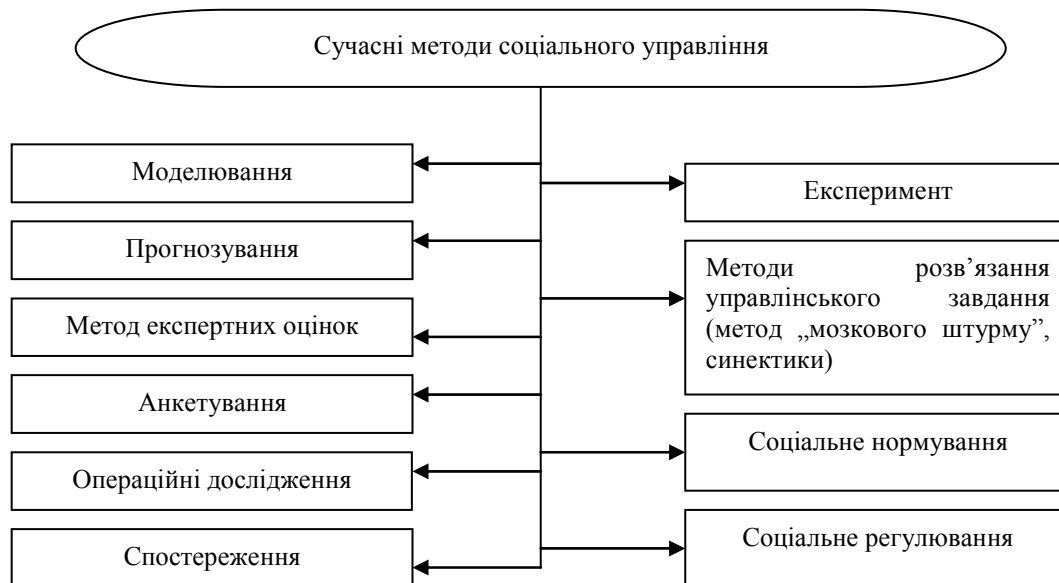


Рис. 2. Сучасні методи соціального управління

Одним із шляхів збільшення інформаційної змістовності моделей є розробка імітаційних моделей та їх випробування за допомогою комп'ютерних технологій. Це дозволяє оцінювати різноманітні альтернативи та їх дію в даних економічних і виробничих ситуаціях. Практика створення імітаційних моделей є широко розповсюдженою і результати їх використання є суттєвими. Метод моделювання необхідно застосовувати лише тоді, коли вивчення складних об'єктів неможливо здійснити традиційними методами і засобами. Модель виправдовує своє себе лише як джерело нового знання.

Важливе місце в соціальному управлінні торговельними підприємствами на сьогодні посідає метод прогнозування. Прогноз як форма соціального передбачення описує можливу міру досягнення тих чи інших цілей залежно від способу дій. В процесі управління торговельними підприємствами прогнози виконують ряд функцій: орієнтовну, нормативну, попереджувальну. Вони націлюють органи управління на вирішення перспективних проблем, визначають умови, за яких можна реалізувати прогностичну модель, попереджують про можливі відхилення від неї. Таким чином, прогнози виступають як необхідний елемент процесу

управління та сприяють його оптимізації.

Роль і значення прогнозування особливо виявляється в умовах розвитку науково-технічного прогресу, який ускладнює систему зв'язків підприємства із зовнішнім середовищем і підвищує динаміку суспільства. Науково-технічний прогрес вимагає в ще більшій мірі, ніж раніше, ідеального випередження, вірного передбачення можливого розвитку діяльності суб'єкта господарювання.

Прогнозування, як і моделювання, – це складна науково-дослідницька і логічно-конструктивна діяльність, яка повинна бути організована таким чином, щоб надавати необхідну інформацію при підготовці управлінських рішень. Роль прогнозів в управлінні торговельними підприємствами виявляється перш за все в тому, що вони виступають як передплановий документ.

Моделювання і прогнозування тісно пов'язані між собою. Прогноз можна розглядати як модель майбутнього. З іншого боку, модель будь-якої системи неминуче підвищує свою пізнавальну і управлінську роль, якщо базується на перспективних змінах в ній. Метод моделювання широко використовується з прогностичної діяльності.

В науці і практиці широке поширення отримали методи експертних оцінок, які успішно використовуються в прогнозуванні і для здійснення управлінських рішень у сфері соціальних процесів. Зіставлення різноманітних думок, уважний розбір аргументів, які вони містять, синтез оцінок забезпечують необхідну достовірність прогнозу та сприяють підготовці й ухваленню оптимальних рішень у сфері соціального управління.

В сучасних умовах у зв'язку із збільшеною складністю управлінського процесу торговельного підприємства формується специфічний вид праці, обслуговуючого управління – консультативна праця. У розвинених країнах функціонує безліч товариств, бюро, організацій, які розробляють експертні оцінки і надають консультації керівникам великого бізнесу. Учені відстоюють необхідність поширення комунікацій між фахівцями з управління і керівництвом організацій.

В структуру управління все частіше вводиться фігура (informal man), якій не надається влада і яка не несе відповідальність за будь-який сектор роботи. На відміну від фахівців, залучених із консультативних фірм з управління на основі договорів, цей експерт є довіреною особою вищого керівництва. Його не обтяжує тягар поточної оперативної роботи та досвід попередніх традицій і помилок, він не обмежений тісними рамками службової ієрархії. Від нього вимагають об'єктивних оцінок, стратегічних порад та рекомендацій, що можуть суттєво вплинути на ситуацію всередині підприємства.

Коли розглядаються шляхи і засоби оптимізації роботи з підготовки управлінських рішень, слід враховувати і роль конкретних соціальних та соціологічних досліджень. З їх допомогою забезпечується збір представленої інформації про об'єкт, що вивчається, розкриваються його характерні риси і тенденції розвитку, формуються висновки та рекомендації, які допомагають керівнику в його діяльності. Соціологічні дослідження допомагають не тільки прийняти ті чи інші управлінські рішення, але й вивчити механізм їх дії на людей, сприйняття їх різними соціальними категоріями, прослідкувати, як ці рішення трансформуються в думках людей, як віддзеркалюються у їхній поведінці, впливають на розвиток соціальних явищ, відносини в колективах і соціальних групах, стосунки між особистостями.

В конкретних соціальних дослідженнях найчастіше використовується метод анкетування. Даний метод дає інформацію головним чином про соціально-психологічні аспекти, які склались у колективі торговельного підприємства. Ця інформація є важливою, але недостатньою для розкриття глибокої сутності соціальних процесів і явищ. Сьогодні особливо необхідно прагнути до використання всього арсеналу методів і засобів конкретного вивчення дійсності в процесі управління (інтерв'ю, аналіз документів, спостереження, соціальний експеримент, аналіз форм і методів діяльності торговельних підприємств), методів обробки зібраної інформації.

Сучасна наука і техніка відіграють величезну роль в управлінні соціальними процесами на торговельних підприємствах. Епохальні науково-технічні досягнення відкривають принципово нові можливості раціоналізації управління, долають суб'єктивізм і волюнтаризм у керівній діяльності, сприяють оптимізації процесу вирішення управлінських завдань. Можливості комп'ютерної техніки в цьому напрямку дуже великі. Але вони ще не реалізовані в широкому змісті взагалі. Однією із причин недостатнього застосування комп'ютерної техніки в управлінні є те, що вона використовується для поліпшення адміністративних систем і для виконання рутинних дій, а не для вирішення творчих завдань. Головною теоретичною і практичною проблемою є те, яким чином ввести сучасну управлінську техніку в справжню, найважливішу діяльність з управління – прийняття рішень, особливо стратегічних. Це буде вираженням глобального перевороту в управлінні, джерелом підвищення його ефективності.

В арсеналі сучасних методів соціального управління значне місце посідають операційні дослідження, під час яких формуються якісно обґрунтовані рекомендації для прийняття рішення в структурованих великих системах. Ця якісна обґрунтованість досягається безпосередньо застосуванням математичних методів і моделей.

Однією із переваг операційних досліджень є те, що вони дають можливість оптимізувати роботу з підготовки управлінських рішень шляхом застосування комп'ютерної техніки. У науковій літературі зазначена велика кількість визначень поняття „операційні дослідження”. Спільна ознака цих визначень полягає в тому, що вони підкреслюють аспект якісного обґрунтування оптимальних рішень. Безпосередньо операційні дослідження досягаються математичним вимірюванням кінцевого результату даного рішення.

Операційні дослідження здійснюються у відповідності із принципами системного аналізу. Вони включають цілісне вивчення середовища, аналіз факторів у їх взаємній обумовленості. При цьому в групі для проведення операційних досліджень залучаються працівники з досвідом роботи, професійною підготовкою та спеціалісти з різних дисциплін.

Згідно з принципом об'єктивності для вивчення особливостей управлінської діяльності, особистості керівника, використовується цілісна система методів та методик. Серед них найпоширенішим є метод спостереження, значення якого полягає в тому, що матеріал для спостереження береться безпосередньо з практики при спостереженні за діяльністю людей, що виявляється в їх рухах, діях, вчинках, висловлюваннях. Даний метод характеризується як один з емпіричних методів дослідження, який виявляється в чуттєвому пізнанні явища чи досліджуваного предмета. Розрізняється спостереження як науковий метод (за таких обставин спостереження цілеспрямоване, сплановане та систематизоване; воно стає методом психологічного вивчення людей тоді, коли від опису переходить до пояснення психологічної природи явищ) і життєве спостереження.

Таким чином, сутність методу спостереження полягає в систематичному і цілеспрямованому сприйманні та фіксації психічних явищ з метою подальшого вивчення їхніх специфічних змін за певних умов, їх аналізу і використання для потреб практичної діяльності.

В управлінні торговельними підприємствами за допомогою цього методу з'ясовуються професійно значущі особливості різних соціальних процесів шляхом вивчення і порівняння зовнішніх проявів діяльності людини, результатів праці.

При здійсненні наукового спостереження необхідно враховувати такі правила і вимоги:

- будь-яке дослідження, що прагне до об'єктивності, полягає у визначенні досліджуваних фактів, а також подальшого їх спостереження;
- вибір способу спостереження;
- складання плану і програми дослідження;
- спрямованість спостереження на істотні явища, відокремлення суттєвого від несуттєвого, головного від другорядного;
- об'єктивна і точна реєстрація фактів, формулювання з них певних висновків;
- спостереження потребує ведення журналу спостережень і реєстрацій подій, стенографічних записів, протоколів тощо, в яких фіксуються не тільки факти, що характеризують дії, вчинки, поведінку, а й умови, в яких вони відбувалися;
- спостереження слід проводити в природних умовах і не слід втручатись у хід подій;
- перевіряючи обґрунтованість і надійність одержаних результатів, слід виконати повторні аналогічні спостереження (на тому ж об'єкті та в тих самих умовах);
- спостереження необхідно при можливості повторювати в різний час, у різних умовах і ситуаціях.

При використанні методу спостереження можуть виникати певні труднощі:

- небезпека одержання необ'єктивної, спотвореної інформації про досліджуваний об'єкт;
- спостереження не завжди дає змогу відокремлювати випадкові факти від закономірних;
- тлумачення одержаних даних можуть мати суб'єктивний характер, тобто на результати спостереження впливають особисті якості дослідника, його життєвий досвід, установки, емоційні стани тощо;
- спостереження потребує значних витрат часу;
- цей метод не дає змоги кількісно проаналізувати зібраний матеріал.

Метод експерименту вважається найнадійнішим засобом одержання вірогідної інформації. Саме тому його можна проводити лише тоді, коли дослідник має уявлення про природу досліджуваного процесу, чинники, що детермінують експеримент.

У процесі розв'язання управлінського завдання достатньо часто застосовується метод „мозкового штурму”, який не має значних негативних наслідків. Зазвичай використання цього методу відбувається під керівництвом фахівця. Сутність даного методу полягає в генерації ідей учасниками творчої групи. Рішення з проблеми приймають інші фахівці (в кількості 5–6 осіб). Вони знайомляться з висунутими під час „мозкового штурму” ідеями і вибирають ті з них, які, з їхнього погляду, варто реалізувати. Як правило, відбираються приблизно 10 % висунутих ідей, а інші відкидаються. Вибір однієї ідеї пов'язаний, у свою чергу, з обговоренням її авторитетами, які мають свою думку з цього питання. Процес обговорення проблеми групою, узагальнення висунутих ідей та їх аналіз спеціалістами розтягуються в часі.

Метод синектики дозволяє не розтягувати ухвалення рішення на тривалий термін і відрізняється від методу „мозкового штурму” організацією роботи творчої групи, підбраної для розв'язання конкретної проблеми. В сучасних умовах теорія управління розвивається дуже швидкими темпами, і це створює реальні припущення оптимізації рішень керівних органів. Головний принцип полягає в тому, щоб повноцінно використовувати ці задуми, опанувати увесь арсенал сучасних методів аналізу та управління підприємствами.

Соціальне управління ґрунтується на використанні великої різноманітності соціальних норм. На нинішньому етапі розвитку соціальних систем в Україні і за кордоном помітною є тенденція до зростання значення норм моралі, а також норм, що розробляються громадськими організаціями в умовах поступового

скорочення сфери застосування правових норм. У зв'язку з цим виникає проблема доцільного вибору соціальних норм у кожному конкретному випадку з врахуванням ситуації і особистих якостей виконавця, характеру його інтересів та сфери діяльності.

Соціальне регулювання передбачає застосування низки заходів з підтримання соціальної справедливості у колективі та удосконалення соціальних відносин між працівниками. Засобами соціального регулювання є колективні договори, угоди, контракти, взаємні зобов'язання, правила внутрішнього розпорядку, статuti (в частині, що регулює поведінку службових осіб), правила етикету, ритуали. Сюди також відносять послідовність задоволення соціальних потреб залежно від трудового стажу, виробничої активності працівників тощо. Отже, соціальне регулювання спрямоване на стимулювання колективної, особистої ініціативи працівників та їх інтересу до праці.

Безумовно, усі методи перерахувати неможливо. Вони постійно вдосконалюються і доповнюються. У даний час набуває важливого значення метод психофізіологічного тестування з метою визначення придатності певного працівника до виконання визначеного виду діяльності, що дозволить уникнути зарахування на посаду випадкових людей та небажаних конфліктних ситуацій.

Висновки. Практична значимість механізму соціального управління в системі трудових відносин на торговельних підприємствах полягає у визначенні цілей, які стоять перед ним, напрямів їх досягнення, які повинні ґрунтуватися на принципах та методах діяльності підприємства. На сьогодні не вироблено єдиного комплексного підходу до соціального управління в трудовому колективі, відсутня єдина методологія здійснення аналітичних досліджень у сфері соціального управління на підприємствах торгівлі.

При оцінці можливостей й перспектив сучасних методів соціального управління на торговельних підприємствах можна зробити наступні висновки:

- Жоден із вищевказаних методів сам по собі не може вирішувати завдання оптимізації рішень в процесі управління торговельними підприємствами. Через взаємозв'язки окремих елементів процесу підготовки управлінських рішень, порушення вимоги науковості негативно відображаються на всьому ланцюзі, а в кінцевому рахунку і на результатах діяльності.

- Підготовка управлінського рішення – це ланцюг послідовних процедур, який є однонаправленим і однолінійним, включає нелінійно причинні залежності і складні взаємозв'язки компонентів управлінського процесу. Наприклад, моделювання може бути початковим або заключним етапом роботи з підготовки управлінських рішень, а може бути і „присутнім” у всьому циклі управління.

- Процедури, пов'язані з моделюванням, прогнозуванням і операційними дослідженнями, мають реальний зміст і значення в управлінні великими соціальними системами, при вирішенні складних комплексних проблем. Дрібні і стереотипні види діяльності не потребують в описанні технологій, широкого і комплексного застосування сучасних наукових методів.

- В своїй більшості сучасні методи соціального управління мають науковий характер і обмежену сферу застосування. Для того, щоб точно визначити місце кожного з них в управлінні соціальними системами, які відбуваються всередині торговельних підприємств, необхідно всебічно використовувати методологію і науковий потенціал соціального пізнання.

Отже, складність системи виробничих відносин між людьми, що входять до трудового колективу, потребує застосування комплексу методів впливу на колектив і окремих його членів як традиційних, так і сучасних методів. У раціональному поєднанні цих методів лежить запорука ефективної діяльності підприємства.

Література

1. Воронкова В. Г. Синергетична методологія аналізу соціального управління / В. Г. Воронкова // Гуманітарний вісник. – 2009. – Вип. 36. – С. 26–46.
2. Гаєвська О.Б. Соціальне управління: інноваційні підходи / О. Б. Гаєвська // Гілея. Історичні науки. Філософські науки. Політичні науки: зб-к наук. пр. – Київ, 2011. – Вип. 55 (№ 12). – С. 400–404.
3. Гаєвська О. Б. Управління як соціальний феномен : [монографія] / О.Б. Гаєвська. – К. : КНЕУ, 2000. – 168 с.
4. Краснокутська Н.С. Сучасні методи управління розвитком торговельного підприємства // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб-к. наук. праць / Н.С. Краснокутська, Т.В. Криловецька. – Харків, 2008. – Вип. 1. – С. 208–214.
5. Лукашевич М. П. Соціологія праці : [підручник] / М. П. Лукашевич – К. : Либідь, 2004. – 440 с.
6. Медвідь М.М. Соціальна ефективність на торговельних підприємствах та її оцінка // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб-к. наук.-техн. праць / М.М. Медвідь, В.Ф. Просткура. – Львів, 2007. – Вип. 17.5. – С. 160–162.
7. Мезенцева О.М. Методологічні аспекти регулювання розвитку підприємств торгівлі // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: зб-к. наук.-техн. праць / О.М. Мезенцева. – Кіровоград, 2012. – Вип. 22, ч. 2. – С. 180–185.
8. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : [навчальний посібник] / Л. Е. Орбан-Лембрик. – Івано-Франківськ: „Плай”, 2001. – 695 с.
9. Серафим М.В. Поведінкові ризики персоналу в управлінні торговельним підприємством / М.В.

Серафим // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2 (116). – С. 131–136.

10. Щокін Г.В. Закони соціального розвитку і управління / Г.В. Щокін // Персонал. – 2005. – № 3. – С. 62–67.

11. Швець Д.Є. Організаційна сутність соціального управління як суспільного феномену / Д. Є. Швець // Вісник національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»: зб-к наук. пр.– К., 2011. – № 1. – С. 93–98.

References

1. Voronkova V. H. Synerhetychna metodolohiia analizu sotsialnoho upravlinnia. Humanitarnyi visnyk. 2009. Vyp. 36. S. 26–46.
2. Haievska O.B. Sotsialne upravlinnia: innovatsiini pidkhody. Hileia. Istorychni nauky. Filosofski nauky. Politychni nauky: zb-k nauk. pr. Kyiv, 2011. Vyp. 55 (# 12). S. 400–404.
3. Haievska O. B. Upravlinnia yak sotsialnyi fenomen. K. KNEU, 2000. 168 s.
4. Krasnokutska N.S. , Krylovetska T.V. Suchasni metody upravlinnia rozvytkom torhovelnoho pidpriemstva. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh : zb-k. nauk. prats. Kharkiv, 2008. Vyp. 1. S. 208–214.
5. Lukashevych M. P. Sotsiolohiia pratsi. K. Lybid, 2004. 440 s.
6. Medvid M.M. , Prostkura V.F. Sotsialna efektyvnist na torhovelnikh pidpriemstvakh ta yii otsinka. Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy: zb-k. nauk.-tekhn. prats. Lviv, 2007. Vyp. 17.5. S. 160–162.
7. Mezentseva O.M. Metodolohichni aspekty rehuliuвання rozvytku pidpriemstv torhivli. Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu: zb-k. nauk.-tekhn. prats. Kirovohrad, 2012. Vyp. 22, ch. 2. S. 180–185.
8. Orban-Lembryk L. E. Psykholohiia upravlinnia. Ivano-Frankivsk, Plai, 2001. 695 s.
9. Serafym M.V. Povedinkovi ryzyky personalu v upravlinni torhovelnym pidpriemstvom. Aktualni problemy ekonomiky. 2011. # 2 (116). S. 131–136.
10. Shchokin H.V. Zakony sotsialnoho rozvytku i upravlinnia. Personal. 2005. # 3. S. 62–67.
11. Shvets D.Ye. Orhanizatsiina sutnist sotsialnoho upravlinnia yak suspilnoho fenomenu. Visnyk natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut» zb-k nauk. pr. Kyiv. 2011. # 1. S. 93–98.

Рецензія/Peer review : 3.5.2013 р. Надрукована/Printed :12.8.2013 р.

РОЗРОБКА МОДЕЛЕЙ ДЛЯ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРИ ФІНАНСОВІЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглядається розробка інтелектуальних моделей для системи підтримки прийняття рішень при проведенні фінансової реструктуризації промислового підприємства. Наведено функціональну структуру системи підтримки прийняття рішень при фінансовій реструктуризації та нейромережеву модель, що відображає зв'язок між показниками ліквідності та вхідними параметрами.

Ключові слова: фінансова реструктуризація, показники ліквідності, математична модель, факторний аналіз, нейроні мережі, прийняття рішень.

V.A. SVETLICHNAYA, E.A. SHUMAEVA, N.K. ANDRIEVKAYA

Donetsk National Technical University, Donetsk, Ukraine

MODEL DEVELOPMENT FOR DECISION SUPPORT SYSTEM FOR FINANCIAL INDUSTRIAL RESTRUCTURING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The development of intelligent models for decision support systems in financial restructuring of industrial enterprises is considered. The functional structure of decision support system with financial restructuring and neural network model that reflects the relationship between the liquidity and input parameters is developed.

Keywords: financial restructuring, liquidity, mathematical model, factor analysis, neural networks, decision-making.

Загальна постановка проблеми

Більшість українських підприємств вимагають сьогодні кардинальних структурних змін системи господарювання, тобто використання різних напрямів реструктуризації. Під реструктуризацією розуміють перебудову підприємства, яка може бути пов'язана з різними напрямками функціонування підприємства. Реструктуризація спрямована на забезпечення виживання підприємства в ринкових умовах, підвищення рівня його конкурентоспроможності, забезпечення подальшого розвитку шляхом пропонування більш ефективних методів господарювання і ефективного використання всіх ресурсів. Реструктуризація кожного підприємства має свої особливості. Вони зумовлені його фінансово-економічним станом, стратегічними цілями, фінансовими та іншими можливостями тих, хто здійснює реструктуризацію. На одних підприємствах може відбуватися комплексна реструктуризація, на інших – лише один із її напрямів.

Однією з форм, що мають особливе значення, є фінансова реструктуризація, під якою розуміється коректування активів і пасивів балансу підприємства. Така реструктуризація спрямована на підвищення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Фінансова реструктуризація підприємства, з одного боку, може бути складовою частиною загальної реорганізації, так як неможливо провести які-небудь зміни, не зачепивши фінанси, а з іншого боку, вона може здійснюватися як самостійний напрямок, як засіб стратегічних фінансових перетворень, попередження банкрутства та підвищення рівня платоспроможності. При плануванні проведення реструктуризації постає питання попередньої оцінки тих результатів, які будуть отримані при проведенні тих чи інших дій [1].

Постановка завдань дослідження

Реструктуризація – складний процес, який характеризується великим обсягом параметрів, що впливають на його перебіг. Для аналізу впливу різних факторів, контролю протікання і оцінки ефективності самого процесу реструктуризації доцільно застосовувати інтелектуальні математичні методи обробки інформації та технічні системи, що дозволяють використовувати означені методи та моделі. Таким чином, виникла необхідність розробки методологічних підходів та математичних моделей, які з достатнім ступенем точності описували процес фінансової реструктуризації та дозволяли б менеджеру аналізувати вплив зміни керованих факторів на основні показники фінансової стабільності [2]. Крім цього слід охарактеризувати процес використання отриманих методів, моделей та алгоритмів в умовах інформаційної системи підтримки прийняття рішень (СППР).

Результати досліджень

У процесі дослідження були проаналізовані ті дії, які необхідно виконувати під час проведення аналізу фінансової реструктуризації. Ці дії розглянуті як функції, що потребують реалізації керівниками та менеджерами підприємства за допомогою сучасних технічних і програмних засобів.

У процесі дослідження була сформована функціональна модель СППР, розроблена в результаті вивчення бізнес-процесу реструктуризації та зображена на рисунку 1.

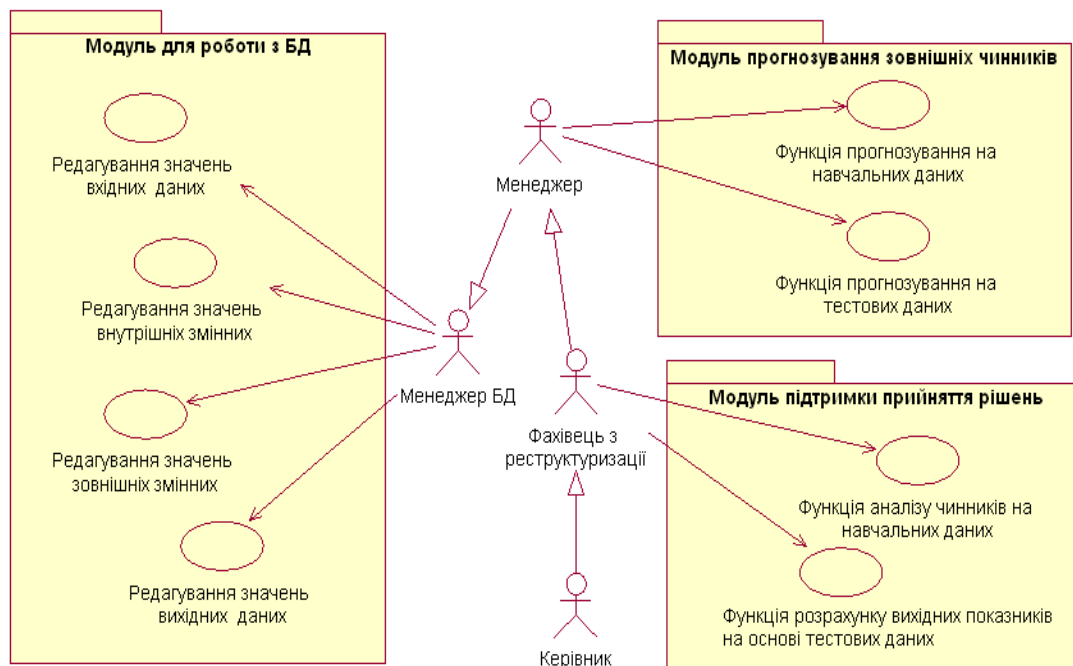


Рис. 1. Функціональна модель СППР

Для виконання зазначених функцій необхідно реалізувати два етапи вирішення поставленого завдання.

Перший етап відповідає визначенню значень вхідних факторів, що впливають на результати реструктуризації. Другий етап – створення та використання математичної моделі, що дозволить досліджувати впливи вхідних даних на основні показники.

Дослідження роботи підприємства дозволило виділити параметри, що впливають на виробничий процес та розділити наступним чином:

- Вхідні дані: чистий прибуток; баланс; оборотні активи; поточні зобов'язання; грошові кошти; ринкова вартість цінних паперів; дебіторська заборгованість; власний капітал; майно підприємства; загальний дохід; довгострокові зобов'язання; результат першого розділу пасиву балансу.
- Зовнішні фактори: вартість продукції на біржі; індекс інфляції; вартість природного газу; очікування зміни попиту.
- Внутрішні фактори: обсяг виробництва ; кількість штатних працівників; обсяг матеріальних витрат собівартості продукції; знос основних засобів.
- Вихідні показники ліквідності: коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт покриття; чистий оборотний капітал.

Всі зазначені вхідні параметри необхідно проаналізувати на предмет їх впливу на основні вихідні показники. З усього перерахованого набору, в певних умовах, частина з них може істотно впливати на результати, а частина – впливати незначно.

Для скорочення складності математичної моделі за допомогою методів факторного аналізу було зменшено кількість вхідних факторів. Факторний аналіз в загальному представленні – розділ багатомірного статистичного аналізу, що об'єднує методи оцінки розмірності множини змінних, що спостерігаються за допомогою дослідження структури коваріаційних чи кореляційних матриць. Головною метою факторного аналізу є скорочення кількості змінних (редукція даних), тому факторний аналіз використовується як метод скорочення даних. Процедура оцінювання при факторному аналізі складається з двох етапів: оцінки факторної структури – кількості факторів, необхідного для пояснення зв'язку між величинами X_i та етапу факторного навантаження й оцінки самих факторів за результатами спостереження.

Внесення кожної вхідної ознаки можна оцінити по її впливу на середнє значення вихідної величини. У нашому випадку зовнішній вигляд моделі залежить від декількох факторів:

$$y = f(a_1x_1, a_2x_2, \dots, a_nx_n, \dots) \quad (1)$$

Для кожного фактору a_nx_i визначаються значення вихідної величини при наявності і відсутності цього фактора та обчислюється дисперсія, викликана відсутністю фактора a_nx_i .

$$S_{a_i}^2 = \frac{1}{N} S_y^2 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (y_{x_i}^* - y_{x_i})^2 \quad (2)$$

де $y_{x_i}^*$, y_{x_i} – відповідно значення середньої величини при відсутності і наявності фактора a_nx_i .

Далі визначається інтервал $\Delta a_i = \pm 2S_{a_i}$, куди не повинна попадати оцінка коефіцієнтів a_i . При малих значеннях коефіцієнтів даний фактор вилучається [3].

Обрані фактори були докладно розглянуті з метою спрощення задачі, зменшення кількості вхідних

параметрів та узагальнення факторів і в результаті фактори були зведені до наступного переліку: ціна продукції на біржі; обсяг виробництва продукції на світовому ринку; кількість штатних працівників; обсяг виробництва; обсяг матеріальних витрат у собівартості продукції; активи, що швидко реалізуються; активи, які важко реалізуються; негайні пасиви; короткострокові пасиви.

Серед відібраних параметрів слід виділити ті, якими менеджер може керувати, тобто змінювати їх значення в залежності від реальної фінансової і виробничої ситуації в межах можливостей. Вони і будуть керованими вхідними факторами моделі.

Друга частина параметрів не може бути змінена менеджером або керівником підприємства. В основному це зовнішні фактори. Вони можуть бути досить стабільними і не змінюватися в межах розглянутого проміжку часу, а можуть бути не стабільними і змінюватися як детермінованим, так і випадковим чином. Для обліку цих змін передбачена функція прогнозування факторів.

Другий етап полягає в розробці математичної моделі, що дозволяє описати залежності між значущими вхідними факторами та результуючими показниками. Сам об'єкт є досить складним і присутні в ньому зв'язки будуть мати нелінійний характер. Для опису розглядалися варіанти регресійного аналізу і нейронних мереж (НМ). Оскільки об'єкт має велику кількість параметрів і зв'язки є нелінійними, використання регресійного аналізу дало великі похибки і сам опис має досить громіздкий вигляд. Використання нейронних мереж дало набагато кращий результат.

Штучні нейронні мережі – математичні моделі, а також їх програмні або апаратні реалізації, побудовані за принципом організації та функціонування біологічних нейронних мереж – мереж нервових клітин живого організму. Після навчання мережа здатна передбачити майбутнє значення якоїсь послідовності на основі декількох попередніх значень і/або якихось існуючих в даний момент факторів [4]. Однією з найбільших переваг нейронної мережі є її адаптація до динамічно мінливих параметрів досліджуваного процесу та можливість перенавчання на нових даних.

Процес використання НМ передбачає два етапи – етап навчання і етап використання. На етапі навчання вся сукупність сигналів буде являти собою вхідний вектор X . Кожне значення вхідного вектора, помножене на свій ваговий коефіцієнт, підсумовується. Якщо сума буде вищою відповідного значення у на виході мережі, то вагові коефіцієнти зменшуються. Якщо сума буде нижче відповідного значення у на виході мережі, то вагові коефіцієнти збільшуються. Навчання проводиться до тих пір, поки на виході не буде отримано значення, що відповідає значенню у з заданою точністю для всіх сигналів векторів X та Y . Алгоритм навчання можна представити у вигляді схеми (рис. 2).

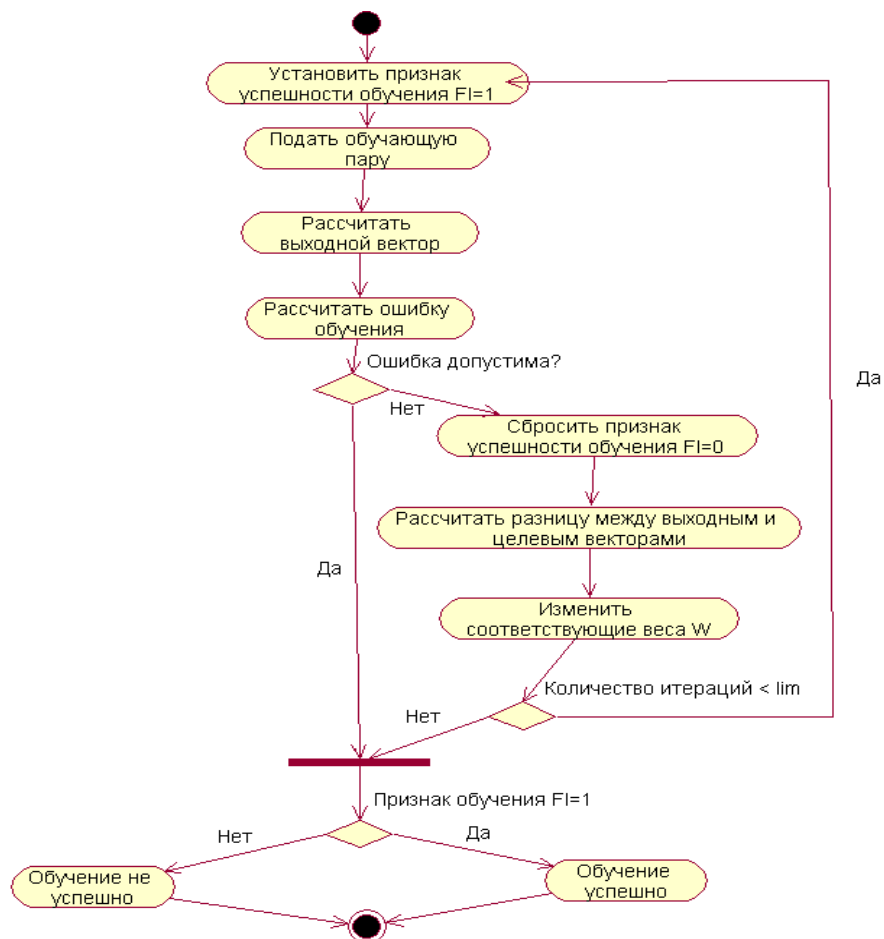


Рис. 2. Алгоритм навчання нейронної мережі

У відповідності з цим алгоритмом мережа навчиться за кінцеву кількість кроків вирішувати поставлену задачу. Типові процедури навчання нейронних мереж можуть бути застосовані для налаштування нейронної мережі, так як в ній використовуються тільки диференційовані функції. Звичайно застосовується комбінація градієнтного спуску у вигляді алгоритму зворотного поширення помилки та методу найменших квадратів.

Вибір архітектури нейронної мережі проводився за допомогою пакету Matlab із застосуванням компонента NNTool. Для моделювання використовувався тип мережі newff (feed-forward backprop) – мережа з прямим розповсюдженням сигналу і зворотнім поширенням помилки. Для навчання були використані дані за всі місяці 2009 року і за перше півріччя 2010 року [5].

В ході дослідження розглядалися різні структури нейронної мережі для досягнення найкращого навчання з подальшими точними розрахунками. Загальна структура отриманої НМ наведена на рис. 3.

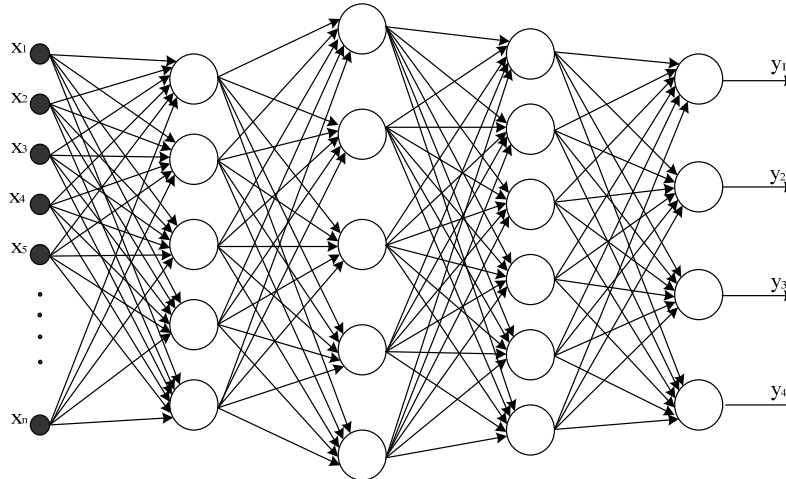


Рис. 3. Структура нейронної мережі

Разом з тим в процесі дослідження аналізувалися наступні параметри: кількість циклів навчання, помилка навчання, час навчання, характер кривої навчання. Для кожного варіанту виконувалося моделювання мережі на перевірочних значеннях. Навчання у всіх випадках повинно було закінчуватись після виконання 1000 циклів навчання або за умови досягнення заданої помилки (0,001).

Після навчання нейронної мережі в якості тестових даних була використана статистика даних за друге півріччя 2010. Результати зведені у таблицю 1.

Таблиця 1

Порівняння даних, отриманих в ході навчання нейронної мережі, з реальними

	Липень			Серпень			Вересень		
	Результати моделювання	Реальні дані	Похибка, %	Результати моделювання	Реальні дані	Похибка, %	Результати моделювання	Реальні дані	Похибка, %
y_1	6,45	6,39	1,65	3,05	3,11	1,7	3,08	3,03	1,49
y_2	2,61	2,75	5,34	2,60	2,67	2,45	2,66	2,61	1,79
y_3	0,033	0,032	1,89	0,038	0,039	2,99	0,047	0,049	3,33
	Жовтень			Листопад			Грудень		
	Результати моделювання	Реальні дані	Похибка, %	Результати моделювання	Реальні дані	Похибка, %	Результати моделювання	Реальні дані	Похибка, %
y_1	2,99	2,96	0,98	2,71	2,89	6,64	2,81	2,71	3,56
y_2	2,59	2,55	1,92	2,58	2,48	3,58	2,32	2,32	0,29
y_3	0,050	0,051	2,18	0,052	0,054	2,38	0,054	0,052	3,016

Проаналізувавши дані, було зроблено висновок, що НМ добре навчилася і досить точно спрогнозувала результати фінансової діяльності підприємства. Результати програмної реалізації створення моделі, її аналізу та перевірки її працездатності наведено на рисунках 4 та 5. В результаті роботи алгоритму отримано вихідні значення системи з похибкою не більше 5%.

Отримані алгоритми та моделі були реалізовані в умовах інформаційної системи підтримки прийняття рішень. Така система призначена для використання менеджером підприємства при зміні фінансових потоків як інструмент, що дозволяє чисельно оцінювати результати виконання тих чи інших дій за величиною зміни контрольних вихідних параметрів. Згідно з поставленими перед нею завданнями, система повинна збирати та зберігати потрібну інформацію за допомогою відповідної бази даних,

аналізувати дані, прогнозувати окремі чинники та за допомогою розробленої моделі відобразити вплив тих або інших змін значень фінансових параметрів на основні показники ліквідності.

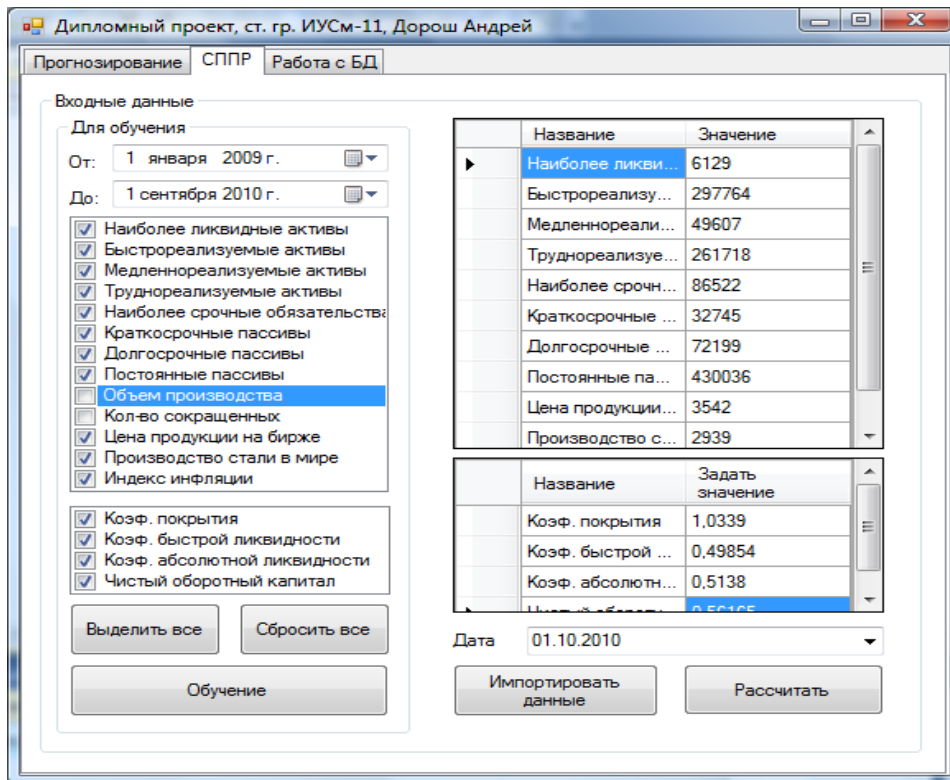


Рис. 4. Результаты програмної реалізації створення моделі

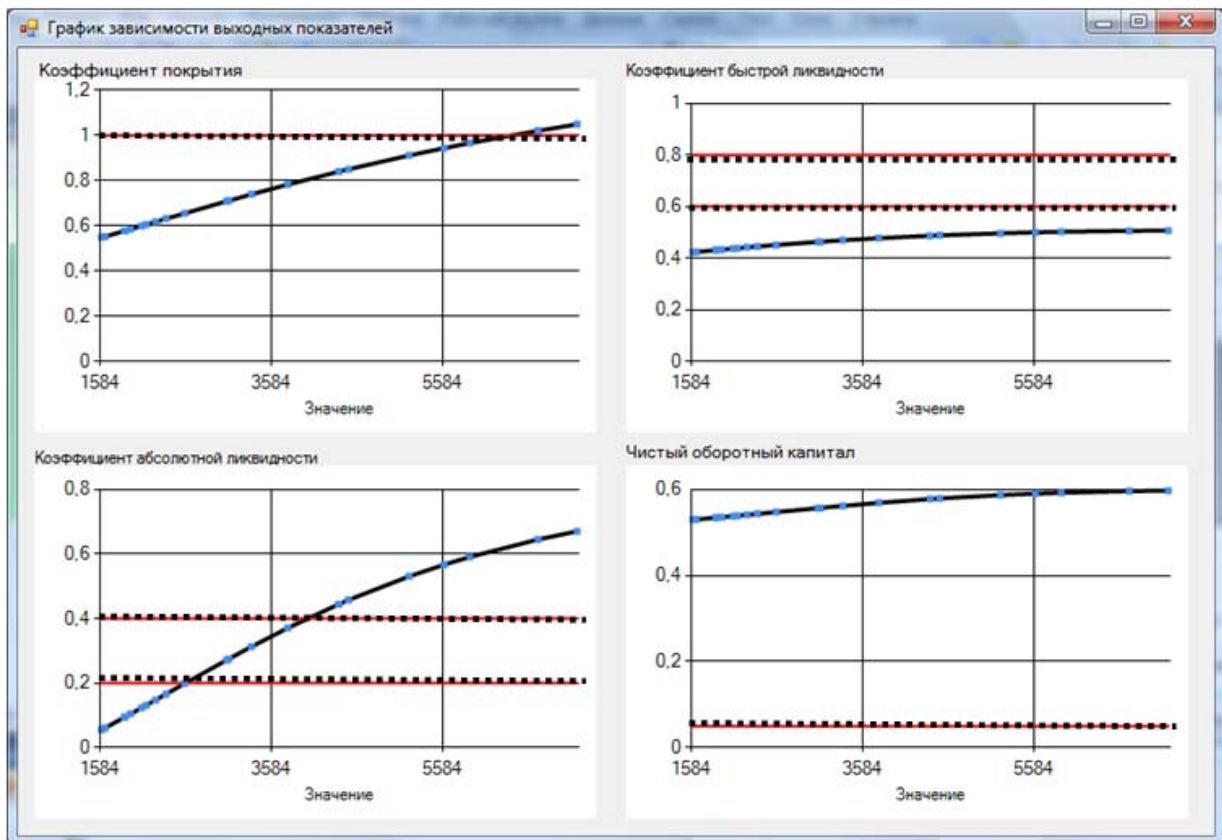


Рис. 5. Результаты тестування нейронної мережі

Висновки

У відповідності з поставленою метою розглянуто питання виділення значущих чинників при управлінні фінансовими потоками, обґрунтовано методи прогнозування некерованих факторів, представлено модель, що визначає залежності між основними показниками ліквідності підприємства і тими

чинниками, на які менеджери можуть впливати. Проведені дослідження і отримані результати були підтверджені тестовими розрахунками в умовах системи підтримки прийняття рішень на реальних статистичних даних промислового підприємства.

Використання розробленої моделі в умовах комп'ютеризованої системи підтримки прийняття рішень дозволить менеджерам підприємств своєчасно оцінювати результати впливу зміни керованих параметрів на основні показники ліквідності та допомагати при проведенні процесу реструктуризації.

Література

1. Билык М.Д. Сущность и классификация реструктуризации государственных предприятий / М.Д. Билык // Экономист. – 2000. – № 1.
2. Дорош А.И. Функциональная структура подсистемы поддержки принятия решения для задач финансовой реструктуризации предприятия. Информатика и компьютерные технологии : в 2-х томах / А.И. Дорош, В.А. Светличная, Н.К Андриевская // Сборник трудов VIII международной научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых –18–19 сентября 2012 г., Донецк, ДонНТУ. – 2012., Т. 2. – 334 с.
3. Прикладная статистика. Классификация и снижение размерности / С.А. Айвазян, В.М. Бухштабер, И.С. Енюков, Л.Д. Мешалкин. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 607 с.
4. Искусственная нейронная сеть / Интернет-ресурс. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Искусственная_нейронная_сеть .
5. Использование нейронных сетей для определения взаимозависимости основных факторов при финансовой реструктуризации. Інформаційні управляючі системи та комп'ютерний моніторинг (ІУС КМ - 2012) - 2012 / А.И. Дорош, А.С. Тельнюк, В.А. Светличная та ін. / Матеріали III всеукраїнської конференції студентів, аспірантів та молодих вчених. – Донецьк, ДонНТУ – 2012.

References

1. Bilyk M.D. Sushnost i klassifikacia restrukturizacii gosudarstvennyh predpriatij // Ekonomist. - 2000. - № 1.[in Russian]
2. A.I. Dorosh, V.A. Svetlichnaya, N.K Andrievskaya. Funktsionalnaya structura podsystemy poddergki prinyatia reshenia dla zadach finansovoy restrukturizacii predpriatia. Informatica i komputernye tekhnologii / Sbornik trudov VIII megdunarodnoy nauchno-tekhnicheskoy konferencii studentov, aspirantov i molodyh ychenyh –18-19 sentyabrya 2012 г., Donetsk, DonNTU. – 2012. V 2-x tomax, T. 2. – 334 c.[in Ukrainian]
3. Ayvazyan S.A. Prikladnaya statistica. Klassificaciya i snigenie razmernosti / S.A. Ayvazyan, V.M. Byhshtaber, I.S. Enyukov, L.D. Meshalkin. – M.: Finansy i statistica, 1989. – 607c.[in Russian]
4. Isskusstvennaya neyronnaya set / Internet-resurs. – Regim dostupa: http://ru.wikipedia.org/wiki/_нейронная_сеть . [in Russian]
5. A.I. Dorosh, A.S.Telnuk,V.A. Svetlichnaya, E.A.Shumaeva, N.K Andrievskaya. Ispolzovanie neyronnyh setey dla opredeleniya vzaimozavisimosti osnovnyh factorov pri financovoy restrukturizacii. Informaciyini upravlyaughy systemi ta computerny monitoring(IUS CM - 2012) - 2012 / Materialy III vseukrainskoyi konferencii studentiv, aspirantiv ta molodyh vchenyh. – Donetsk, DonNTU – 2012. [in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 3.5.2013 р. Надрукована/Printed :13.8.2013 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти управління оборотним капіталом підприємства. Запропоновано структурно-логічну послідовність побудови системи управління оборотним капіталом підприємства. Представлено авторське бачення механізму управління оборотним капіталом на промисловому підприємстві за системним підходом.

Ключові слова: оборотний капітал, система управління оборотним капіталом, механізм управління оборотним капіталом.

I. V. PRYCHERA, N. V. KRAVETS
Vinnytsia National Technical University

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT WORKING CAPITAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract – The primary task of national industry is planning its activities in accordance with the complex transformation of crisis. As working capital is the most liquid part of the capital of enterprise, the formation of destinations of its effective use is important and particular relevance to restore the financial stability of the industry in modern conditions. The starting point should be the stabilization of more efficient use of working capital.

The features of working capital management of company are discussed in the article. A sequence of introduction of working capital management is proposed. The authors presents a vision scheme of the mechanism of working capital management in the industrial enterprise in terms of systems perspective.

Implementation of these developments into action will allow industrial enterprises to improve their financial situation and to stabilize it.

Keywords: working capital, working capital management system, the mechanism of working capital management.

Постановка проблеми. Глобальні кризові перетворення та внутрішні суперечності у вітчизняній економіці спричинили розгортання системної економічної кризи в Україні. Незважаючи на позитивну динаміку макроекономічних показників у 2010–2011 роках, погіршення ситуації у світовій економіці в 2012 році знову похитнуло позитивні тенденції посткризового відновлення в державі.

Першочерговим завданням вітчизняних промислових підприємств залишається планування своєї діяльності у відповідності до складних кризових перетворень.

Так як оборотний капітал є найбільш ліквідною частиною капіталу підприємства, то формування напрямків його ефективного використання має пріоритетне значення та особливу актуальність для відновлення фінансової стабільності промислових підприємств за сучасних умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед основоположників досліджень оборотного капіталу як самостійної економічної категорії варто відзначити А. Сміта, Д. Рікардо та К. Маркса. Серед сучасних дослідників питань управління оборотним капіталом займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як І. Бланк, А. Поддєрьогін, В. Кодацький, Л. Соляник, О. Швидка, В. Маргасова, Н. Соломіна, Ю. Майнулович, Є. Третьякова, О. Стоянова та ін. Незважаючи на численність наукових праць, окремі аспекти управління оборотним капіталом все ще потребують додаткових досліджень. Тому **метою роботи** є розробка теоретичних і практичних рекомендацій по удосконаленню управління оборотним капіталом промислових підприємств за сучасних умов.

Виклад основного матеріалу. Система управління оборотним капіталом є сукупністю взаємопов'язаних та узгоджених між собою елементів, цілей і методів, які визначають напрямки руху та регулювання оборотного капіталу в межах виробничої системи. Об'єктами управління в межах даної системи насамперед виступають оборотні активи, джерела формування оборотних активів та усі економічні відносини, що виникають в процесі кругообігу оборотного капіталу підприємства [1, с. 122].

Система управління оборотним капіталом підприємства повинна ґрунтуватись на глибокому розумінні природи поняття оборотного капіталу, що вимагає попереднього вивчення його економічної сутності та змісту.

Для вітчизняної економіки термін «оборотний капітал» є відносно новим. Більш застосовуваними є поняття «оборотні активи», «оборотні кошти», «оборотні засоби» та «поточні активи». Проведений аналіз показав, що підходи науковців до трактування цих термінів є досить суперечливими та неоднозначними. Дискусійними залишаються підходи до розмежування цих понять.

В ході досліджень було виявлено, що більшість сучасних вчених виокремлюють поняття оборотного капіталу, однак існують значні розбіжності в підходах до його трактування. Переважна більшість вітчизняних науковців ототожнюють оборотні активи (оборотні кошти) та оборотний капітал, розглядаючи ці поняття як синоніми. Однак, незважаючи на спільні риси цих термінів, ототожнювати їх не можна.

Аналіз літературних джерел показав, що підходи науковців до розуміння сутності поняття «оборотний капітал» можна згрупувати за такими основними напрямками [2]:

1. Оборотний капітал як грошові кошти, авансовані для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Прихильники цього підходу вказують на грошову природу оборотного капіталу, що виконує функцію платіжного обслуговування кругообігу.

2. Оборотний капітал як мобільні активи, які використовуються та реалізуються підприємством протягом року або операційного циклу.

3. Оборотний капітал як авансована вартість. Науковці, які підтримують дану позицію, у своїх дослідженнях підкреслюють рухомий відновлюваний характер вартості, яка лише авансується та повертається після кожного циклу кругообігу в грошовій формі, і наголошують, що створений додатковий продукт до оборотного капіталу не відноситься.

4. Оборотний капітал – інвестиції в оборотні активи. Прихильники цього підходу акцентують увагу на тому, що в ринковій економіці оборотний капітал необхідно розглядати з точки зору інвестування, тобто вкладення коштів підприємства в оборотні активи.

Розбіжності у підходах до трактування поняття «оборотний капітал» ґрунтуються на розбіжностях у розумінні сутності та змісту категорії «капітал». На нашу думку, під оборотним капіталом необхідно розуміти інвестиції, що вкладені в оборотні активи. Такий підхід до визначення розкриває сутність поняття «капітал» як економічної категорії.

Оборотний капітал є важливою складовою господарської діяльності будь-якого підприємства, оскільки від його раціонального використання залежить безперерійність виробничого процесу, безперервність процесу реалізації продукції та ефективність діяльності господарюючого суб'єкта в цілому. Тому першочерговим завданням кожного підприємства є раціональне формування та ощадливе використання оборотного капіталу.

З точки зору формування оборотного капіталу необхідним є застосування наукового підходу. Постійне необґрунтоване накопичення оборотного капіталу негативно впливає на фінансову стабільність підприємства. Формування структури оборотного капіталу має відповідати визначеним цілям діяльності підприємства.

Базою ощадливого використання оборотного капіталу виступає система нормативів витрачання оборотних активів з врахуванням особливостей здійснення виробничого процесу на підприємстві. Формування системи нормативів на підприємстві може відбуватись згідно із встановленими галузевими стандартами, на основі власного досвіду використання активів і досвіду аналогічних підприємств.

На практиці суб'єктам господарювання варто будувати систему управління оборотним капіталом як структурно-логічну схему дій, чітка послідовність яких дасть змогу підприємству виявити «слабкі місця» в системі управління, дозволить інтегрувати управління оборотним капіталом в загальну систему менеджменту підприємства та підвищити ефективність управління оборотним капіталом на будь-якій стадії кругообігу.

Узагальнюючи вищесказане, варто навести послідовність побудови системи управління оборотним капіталом промислового підприємства:

- 1) визначення цілей та завдань формування оборотного капіталу, узгодження їх із стратегічними цілями підприємства;
- 2) аналіз ефективності використання оборотного капіталу в попередньому періоді та формулювання рекомендацій на наступний період;
- 3) вибір базової політики та методів управління оборотним капіталом в розрізі його складових частин;
- 4) формування складу та структури оборотного капіталу на наступний період у відповідності до встановленого виробничого плану;
- 5) розробка механізму управління складовими оборотних активів (вибір критеріїв формування структури оборотних активів; вибір оптимальних джерел фінансування; створення системи моніторингу за використанням коштів на фінансування; створення системи нормативів використання; запровадження системи моніторингу за ефективністю використання; розподіл відповідальності);
- 6) введення механізму управління оборотним капіталом в дію (оперативне управління);
- 7) моніторинг і контроль отриманих результатів, зіставлення їх із визначеними завданнями.

Як бачимо, наведена послідовність дій сформована, виходячи з особливостей обігового циклу оборотного капіталу. Зупинимося детальніше на формуванні механізму управління оборотним капіталом підприємства.

Механізм управління – це сукупність органів, засобів, цілей, функцій, принципів та методів, взаємодія яких забезпечує ефективне функціонування організації [3]. Теорія управління приділяє значну увагу питанню розробки стратегії та розгляду цілей як системоутворювальної ознаки будь-якої організації. Оскільки організація є цільовою системою, то мета є її основною ознакою, яка відрізняє одну систему від іншої. Формування та вибір цілей є початковим етапом управління. І саме тому механізм управління відрізняється від інших механізмів (технічних і біологічних) тим, що вплив суб'єкта управління на об'єкт відбувається насамперед шляхом визначення мети діяльності.

Механізм управління оборотним капіталом на промисловому підприємстві має становити частину його загальної стратегії. Його використання дасть змогу підприємству оптимізувати джерела формування оборотного капіталу та його структуру, дозволить підвищити загальну ефективність господарювання

підприємства. Авторське бачення побудови механізму управління оборотним капіталом підприємства наведено на рис. 1.

Підприємство, як кожен суб'єкт господарської діяльності, являє собою динамічну структуру. Це означає, що підприємство не може існувати і тим паче розвиватись, не враховуючи при цьому дії факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Як цілісна ділова одиниця, підприємство, приймаючи важливі рішення щодо свого функціонування, має враховувати вплив на нього різних факторів зовнішнього середовища. Значний вплив на діяльність промислових підприємств за сучасних умов здійснюють ринкові, політико-правові та фінансово-кредитні механізми. В контексті дослідження під ринковими механізмами варто розуміти взаємозв'язки та взаємодію основних елементів ринку: ринкової кон'юнктури, ринкової інфраструктури, стану конкуренції. Політико-правові механізми включають практичні засоби, заходи, важелі, стимули, інструменти, за допомогою яких державні органи влади впливають на суспільні відносини в країні. Фінансово-кредитні механізми – це сукупність фінансових методів і форм, інструментів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

Зі складу внутрішнього середовища підприємства, за системним підходом, варто виокремити керуючу та керовану підсистеми управління. Керуюча підсистема в свою чергу складається з інформаційної та цільової підсистеми, підсистем управління, планування та нормування, підсистем моніторингу та швидкого реагування. У відповідності до цього окремим блоком виокремлено інформаційну підсистему управління оборотним капіталом, яка відповідає за збір та аналіз інформації як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. На нашу думку, окремим блоком доцільно виокремити і підсистему управління, оскільки вона, з одного боку, є зв'язуючим елементом із зовнішнім середовищем, з іншого, – від повноцінності вхідної інформації та відповідності її основним якісним характеристикам залежить ефективність прийняття управлінського рішення.

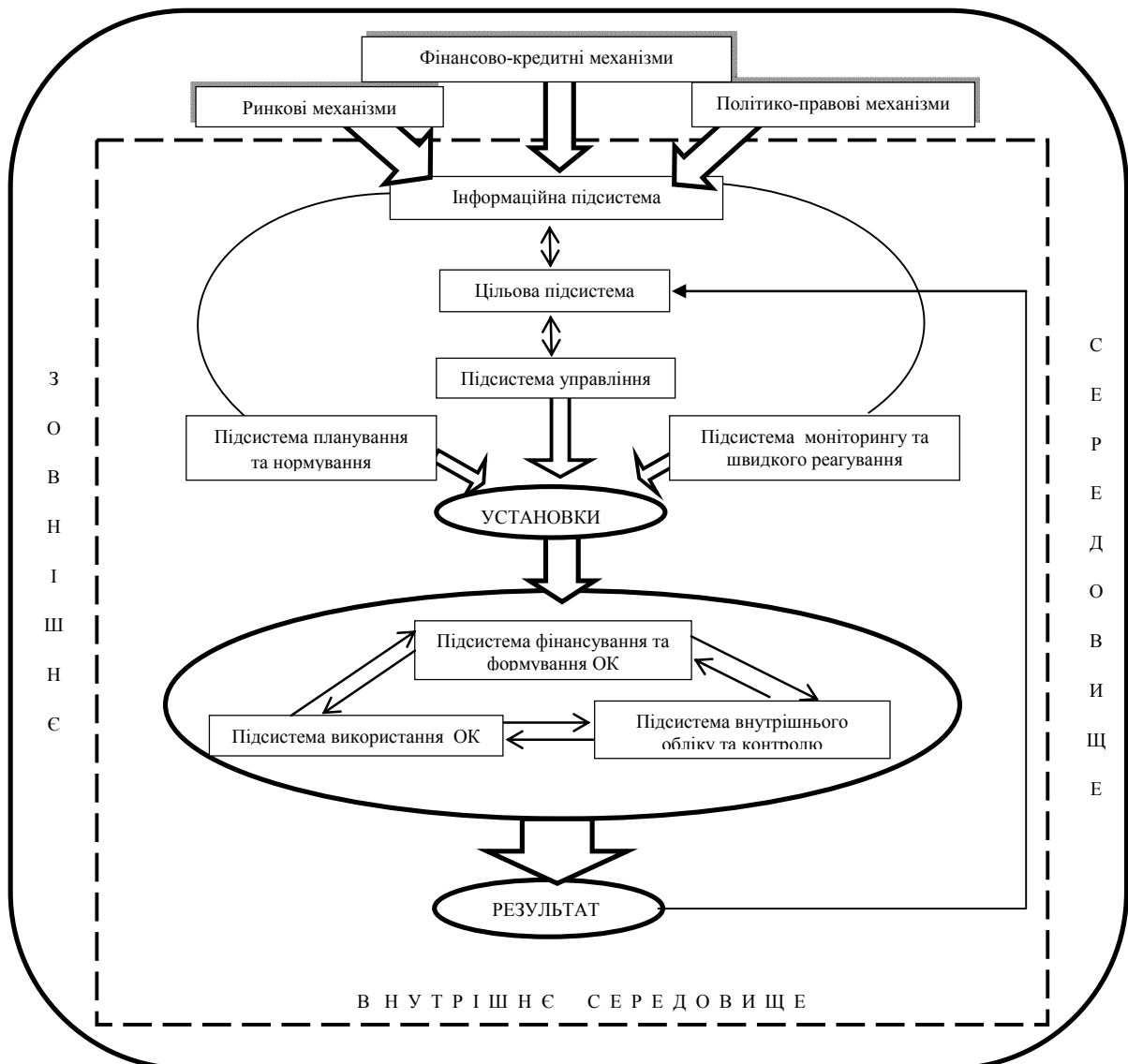


Рис. 1. Схема побудови механізму управління оборотним капіталом (ОК) промислового підприємства (системний підхід)

Наступною варто виокремити цільову підсистему, яка включає в себе розроблення та встановлення цілей і завдань з управління оборотним капіталом як на короткостроковий, так і на довгостроковий періоди. Важливою особливістю даної підсистеми є те, що визначені цілі та завдання щодо формування і використання оборотного капіталу узгоджуються із загальною стратегією підприємства.

Підсистеми планування та нормування, а також моніторингу та контролю виступають як допоміжні, але не другорядні складові управління оборотним капіталом. Основними завданнями цих підсистем є розробка нормативів і планування використання оборотних активів, моніторинг поточного стану активів і швидке реагування у разі виникнення критичної ситуації та ін.

Керована підсистема відповідно до функцій, що виконуються, включає такі складові: підсистема фінансування та формування, підсистема використання, підсистема внутрішнього обліку та контролю оборотного капіталу підприємства. Дані елементи тісно пов'язані між собою спільним об'єктом управління та синергетичними зв'язками, що виникають у процесі спільного функціонування та узгодження.

Будь-яка система має свої входи та виходи. Входом у нашому випадку являються настанови керуючої підсистеми щодо формування та використання оборотного капіталу, а виходом – результат управління, зафіксований в облікових документах. Важливість обліку результатів полягає у вимірюванні досягнень задач, що визначені керівництвом на етапі формування цілей. Зіставлення виконаних задач із запланованими дасть змогу підприємству оцінити реальність досягнення визначених цілей і можливість їх корегування на будь-якій стадії управління.

Основним завданням запропонованого механізму є забезпечення ефективності управління оборотними активами підприємства. До задач управління оборотними активами можна віднести підвищення швидкості та скорочення часу їх обороту, оптимізація їх структури, контроль за рівнем накопичення та використання оборотних активів на підприємстві тощо. Оптимізувати структуру оборотних активів можна шляхом прискорення їх оборотності, що є першочерговим завданням підприємств в сучасних умовах. Скорочення періоду оборотності активів підприємства реалізується шляхом підвищення рівня ефективності виробничої діяльності, організації ефективної системи збуту готової продукції, а також застосуванням сучасних методів розрахунків із постачальниками та покупцями. Саме раціональне формування та використання оборотних активів на підприємстві сприятиме підвищенню ефективності управління оборотним капіталом.

Висновки

Таким чином, реалізація ефективної політики управління оборотним капіталом дозволить промисловим підприємствам поліпшити своє фінансове становище та отримати заплановані прибутки, що є пріоритетними завданнями на шляху до забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави та зростання благополуччя суспільства. Тому, проблеми ефективності формування та використання оборотного капіталу підприємства будуть досліджуватись нами і в подальшому.

Література

1. Блонська В. І. Вдосконалення системи управління оборотними коштами торговельного підприємства / В. І. Блонська, Н. Б. Толопка // Наука й економіка. – 2010. – № 3 (19). – С. 122–130.
2. Рудюк Л. В. Еволюція категорії «оборотний капітал» / Л. В. Рудюк // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка» : зб. наук. праць. – 2009. – № 7.
3. Балабанюк Ж. М. Механізм управління організацією: сутність поняття та пропозиції щодо оцінки його ефективності [Електронний ресурс] // Управління економічною діяльністю промислових підприємств в системі сучасних глобалізаційних процесів : І міжнар. наук.-практ. internet-конференція. 2011 р., 15 червня – 15 серпня. – Режим доступу : http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/1_formuvannja_ta_ocinka_efektivnosti_funkcionuvannja_mekhanizmv_upravlinnja_dijalnistju_pidpriemstv/2-1-0-47.

References

1. Blons'ka V. I., Tolopka N. B. Vdoskonalennya systemy upravlinnya oborotnymy koshtamy torhivel'nogo pidpryyemstva. Nauka y ekonomika. 2010. № 3 (19). P. 122-130. [in Ukrainian]
2. Rudyuk L. V. Evoliutsiya kategorii "oborotny capital" Naukovy visnyk Akademiyi munitsypal'nogo upravlinnya. Seriya "Ekonomika". 2009. №7. [in Ukrainian]
3. Balabanyuk G. M. Mekhanizm upravlinnya organizatsiyeyu: sutnist' ponyattya ta propozytyi shchodo otsinky yogo efektyvnosti. Upravlinnya ekonomichnoyu diyal'nisty promyslovyh pidpryyemstv v systemi sychasnyh globalizatsiynyh protsesiv: I mizhn. nauk.-prakt. internet-konferentsiya. 2011, 15 chervnya – 15serpniya. http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/1_formuvannja_ta_ocinka_efektivnosti_funkcionuvannja_mekhanizmv_upravlinnja_dijalnistju_pidpriemstv/2-1-0-47.

Рецензія/Peer review : 8.5.2013 р. Надрукована/Printed :13.8.2013 р.

Рецензент: завідувач кафедри підготовки менеджерів Вінницького національного технічного університету д.е.н., проф. О. О. Мороз

КООРДИНАЦІЙНА РОЛЬ ПРОМИСЛОВО-ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ В ПРОЦЕСАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті проаналізовано рівень інноваційної активності промислових підприємств України та розкрито координаційну роль промислово-логістичних центрів в процесах забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості. Визначено, що відродження конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств залежить від створення і розвитку промислово-логістичних центрів, як організаційних форм активізації процесів генерування інновацій в промисловості. Їх характерна особливість пов'язана зі здатністю координувати та примножувати існуючий інтелектуальний потенціал конструкторських бюро за рахунок втілення досягнень науково-технічного прогресу в знання та досвід вітчизняних інженерів-конструкторів і створення на цій основі високотехнологічної конкурентоспроможної продукції, яка не має аналогів в світі.

Ключові слова: промисловість, конкурентоспроможність, інноваційна активність, промислово-логістичний центр.

V.V. DYKAN

Ukrainian State Academy of Railway Transport, Kharkov, Ukraine

COORDINATING ROLE OF INDUSTRIAL-LOGISTIC CENTERS IN PROCESSES OF PROVIDING OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract - In the article the level of innovative activity of industrial enterprises of Ukraine is analysed and co-ordinating role of industrial-logistic centers in the processes of domestic industry competitiveness providing is exposed. It is certain that the revival of competitiveness of domestic industrial enterprises depends on creation and development of industrial-logistic centers, as organizational forms of activation of processes of innovations generation in industry. Their characteristic feature is related to ability to co-ordinate and increase existent intellectual potential of designer bureaus due to embodiment of achievements of scientific and technical progress in knowledge and experience of domestic engineers-designers and creation on this basis of highly technological competitive products which does not have analogues in the world.

Keywords: industry, competitiveness, innovative activity, industrial-logistic center.

Актуальність теми дослідження. В умовах високотехнологічної, інформаційної епохи потужним інструментом забезпечення прискореного розвитку підприємств та головним фактором підвищення їх конкурентоспроможності виступає здатність до акумулювання інноваційних розробок, заснованих на власному інтелектуальному потенціалі. Здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань стало базовою передумовою конкурентоспроможності та прискореного інтенсивного соціально-економічного зростання підприємств.

Однією з найактуальніших проблем вітчизняної економіки є підвищення конкурентоспроможності промисловості на основі її технологічного переоснащення й розвитку наукоємних галузей виробництва. Адже поглиблення науково-технічного та технологічного відставання від розвинутих країн, постійне недофінансування сфери науково-дослідної діяльності свідчать про відсутність в існуючі моделі управління інноваційними процесами в галузі стійких організаційних форм інноваційної діяльності, які б сприяли не тільки впровадженню технологій нового покоління, але й забезпечили взаємозв'язок сфери виробництва та комерціалізації інновацій зі сферою їх споживання [1]. Як свідчить досвід авангардних в технологічному розвитку країн істотним елементом забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в цьому співвідношенні виявляється організаційний фактор формування інтегрованих структур продукування інновацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний науковий внесок у дослідження проблем конкурентоспроможності підприємства зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Г.К. Азоев, А.Е. Воронкова, В.Л. Дикань, В.А. Павлов, М. Портер, Р.А. Фатхудинов [2–7]. В їх працях розглянуто питання діяльності підприємства в умовах конкуренції, приділено увагу розвитку та оцінюванню конкурентоспроможності підприємства та його продукції, класифікації її чинників. Питання ж інноваційного розвитку промисловості та формування ефективних організаційних форм інноваційної діяльності висвітлені в працях О.І. Амоші, Б.М. Андрушківа, І.Б. Висоцької, В.М. Геєця, Н.Б. Кирич, І.В. Луциків, О.Б. Прогайдак та інших [8–12]. Водночас необхідно відзначити, що в літературі виділено лише окремі аспекти забезпечення конкурентоспроможності та інноваційної діяльності в промисловості, тобто відсутній комплексний підхід до розвитку конкурентоспроможності, який ґрунтувався би на розробці концептуальних основ формування промислово-логістичних центрів як організаційних форм активізації процесів генерування інновацій в промисловості та забезпечення на цій основі зростання рівня її конкурентоспроможності. Це і послужило основою для визначення мети даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні ситуація більшості українських промислових підприємств характеризується системними проблемами в області енергозбереження, матеріаломісткості та застарілості технологічної організації виробництв, відсутністю зразків високотехнологічної продукції,

здатної ефективно конкурувати з провідними закордонними аналогами. Все це є здобутком діючої системи управління, за якої втрачено не тільки інноваційний та виробничий потенціал промисловості, але й науково-технічний потенціал, систему підготовки висококваліфікованих спеціалістів.

За оцінкою більшої частоти експертів-науковців стан інноваційної діяльності в Україні визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим вектором економічної стратегії. Суттєво знижується рівень інноваційної активності в промисловості. Зокрема, за даними Державного комітету статистики України серед всієї кількості промислових підприємств у 2012 р. інноваційною діяльністю займалося лише 17,4 %, тоді як у 2002 р. – близько 15 %, а в 2000 р. – 18 % [13]. Для порівняння у США, Японії, Німеччині й Франції частка інноваційних підприємств становить 70–80% від їх загальної кількості [14].

Про низьку інноваційну активність підприємств свідчать і показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні, за якими лише 3,8% промислової продукції характеризується як інноваційна. Крім цього, спостерігається безупинне зниження рівня наукомісткості вітчизняної продукції. Протягом 2012 р. відбулося збільшення питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації, проте частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції знизилася на 3,3%. Як наслідок, вітчизняна промислова продукція стає дедалі менш конкурентоспроможною, а в експорті збільшується частка мінеральної сировини і продукції первинної переробки [13].

Важко позитивно оцінити і процеси, що відбуваються у виробничо-технологічній сфері діяльності промислових підприємств. Зокрема, не забезпечуються належні темпи оновлення основних засобів в машинобудуванні в результаті чого частка застарілого устаткування сягнула крайньої межі і становить 60–70 %. В більшості галузей промисловості домінують відсталі технології, які не дозволяють знижувати матеріало- та енергоємність виробництв, показники яких на Україні є у 4–5 разів вищим, ніж у європейських країнах. Незадовільними є й масштаби впровадження ефективних розробок у виробництво вітчизняними підприємствами, оскільки не забезпечується належний рівень співвідношення між обсягами витрат на науково-технічну діяльність та впровадження результатів в інноваційну продукцію, адже становить тільки 1:1,06, тоді як в розвинутих країнах таке співвідношення сягає не менше, ніж 1:10 [14].

Таким чином, окреслене дає підстави стверджувати про наявність цілої низки системних проблем в сфері інноваційної діяльності промислових підприємств, що є закономірним наслідком наявності неефективної системи управління їх науково-дослідною та інноваційною діяльністю.

По суті, сенс реформи в промисловості зводиться до необхідності створення умов для підвищення сприйнятливості промислових підприємств до інновацій за рахунок інтеграції різних елементів науково-технічного, виробничого, транспортного та освітнього потенціалу України.

Насамперед мова йде про створення промислово-логістичних центрів (ПЛЦ) як координаційних елементів промислово-логістичної системи, головна мета яких зводиться до створення умов для підвищенню ефективності та конкурентоспроможності промисловості України на основі освоєння досягнень науково-технічного прогресу, передового досвіду та втілення їх результатів в високотехнологічну, наукоємну продукцію власного промислового виробництва та комерціалізації власних високих технологій.

На функціонування ПЛЦ покладається реалізація цілого комплексу завдань в сфері забезпечення зростання рівня інноваційного потенціалу промислових підприємств, за рахунок:

по-перше, формування цілісної системи впровадження наукових розробок у виробництво, що включає наукові дослідження, розробки технологій, впровадження їх у виробництво, випуск продукції та її успішне просування на внутрішній та світовий ринки;

по-друге, координації наукових розробок, їх науково-технічної і технологічної експертизи, а також постійного моніторингу інноваційної й інвестиційної діяльності відповідно до пріоритетних напрямків діяльності центру;

по-третє, аналіз передового світового досвіду в сфері виробництва техніки, технологій, а також організаційно-технічних рішень в галузі промислового виробництва та формування бази даних про найновітніші світові зразки техніки, технологій;

по-четверте, вивчення попиту і пропозицій на інноваційні розробки та виявлення можливостей їх виробництва на потужностях вітчизняних промислових підприємств;

по-п'яте, сприяння розвитку інформаційного забезпечення інноваційної діяльності та надання маркетингових послуг виробникам промислової продукції;

по-шосте, проведення та організації навчальних семінарів, здійснення дослідно-демонстраційної діяльності для пропаганди і розповсюдження нових знань, культур, технологій і видів діяльності в сфері промислового виробництва.

Зупинимось детально на функціональних особливостях та напрямках діяльності підрозділів ПЛЦ. Оскільки інтелектуальний потенціал промисловості базується на високому інтелекті інженерів-конструкторів, то базовим підрозділом ПЛЦ виступатимуть конструкторські бюро. Їх функціональна роль в процесі забезпечення зростання інноваційної активності промислових підприємств складається з таких позицій: 1) розробка нових та модернізацію діючих конструкцій виробів (комплексів, апаратів, механізмів, машин) на основі вивчення конструктивних елементів існуючих аналогів в закордонній практиці; 2) вивчення вітчизняних промислових потужностей щодо можливості виробництва складових елементів майбутнього виробу та проведення на цій основі робіт з проектування, складання, узгодження і

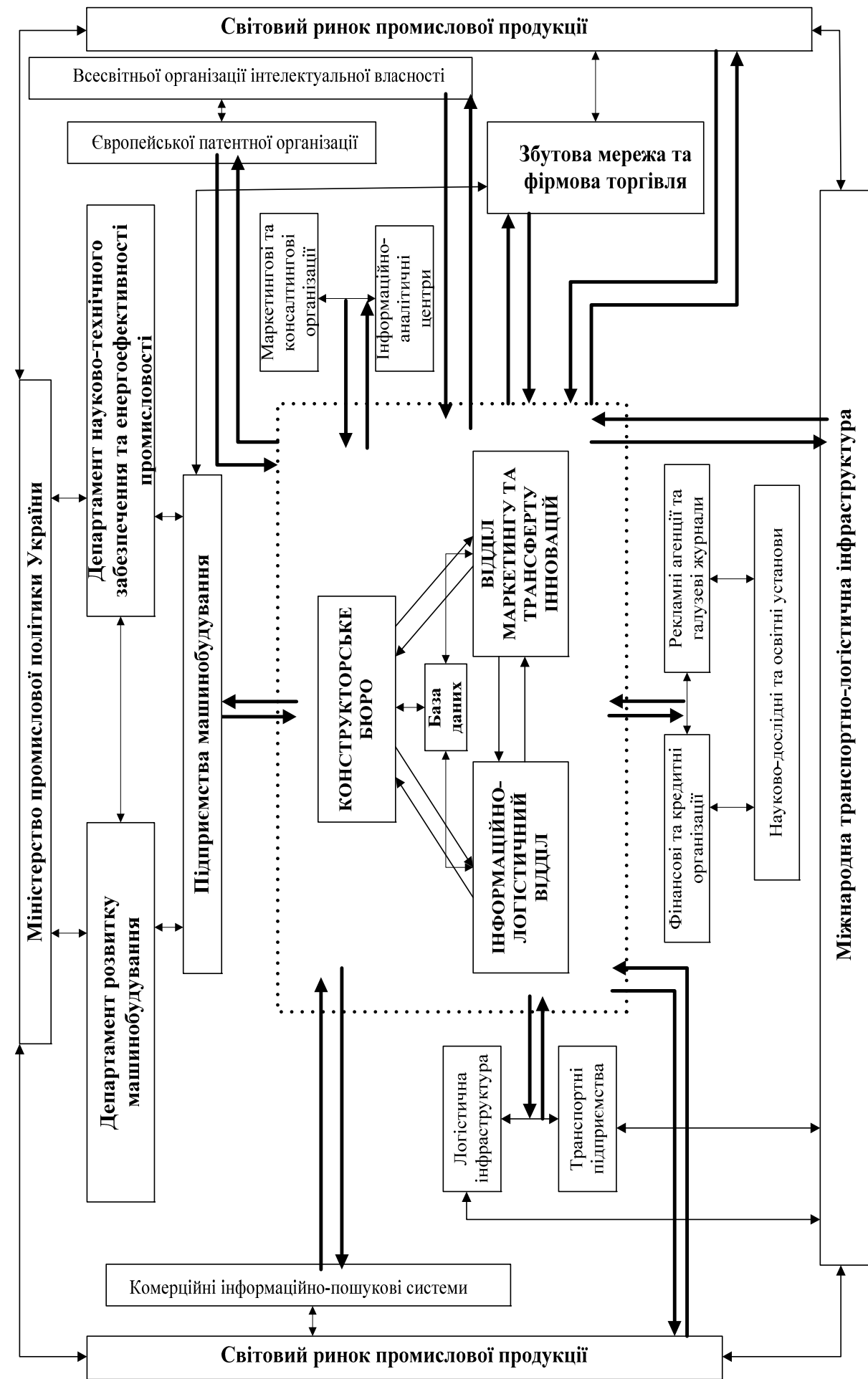


Рис. 1. Модель промислово-логістичного центру

затвердження креслень, підготовки іншої технічної документації передбачуваної конструкторської розробки; 3) розробка технічних завдань, ескізних та робочих проектів, встановлення технологічних режимів виготовлення виробів з подальшим виготовленням дослідного зразка, його експериментальною перевіркою та доведенням до встановленого технологічного документацією рівня якості, надійності, технологічності, екологічності виробу; 4) з'ясування недоліків, допущених в процесі виробництва експериментально зразка з внесенням змін в технічну документацію по конструкторській підготовці виробництва та запуск у виробництво перших промислових одиниць; 5) виконання робіт з монтажу, випробування, наладки та запуску в серійне виробництво конструкторської розробки.

Інформаційно-логістичний відділ спеціалізується на систематизації, зборі, збереженні, формуванні баз даних, необхідних для успішної організації та проведення інноваційної процесу, а також координує діяльність в сфері закупівель шляхом аналізу та прогнозування обсягу потенційних замовлень; встановлення ділових контактів; планування та організація схем та маршрутів постачання сировини, матеріалів та готової продукції на ринок відповідно до потреб споживачів; організація та планування діяльності складського господарства, реалізація процесу транспортування готової продукції та забезпечення її післяпродажного обслуговування.

Відділ маркетингу та трансферту інновацій спеціалізується на проведенні маркетингових досліджень ринку та забезпеченні комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності. Його спеціалісти виступають в якості спеціалізованого посередника, забезпечуючи реалізацію наступних основних завдань: 1) комплексне дослідження ринку (визначення обсягу, сегментації ринку, тенденцій, виявлення ринків, що швидко зростають, та пошук шляхів виходу на ці ринки, наявність конкурентів, з'ясування та прогнозування майбутніх потреб споживачів) та розробка на його основі стратегії розвитку; 2) розробка ефективної системи просування та забезпечення стабільного обсягу збуту інноваційної продукції на основі впровадження ефективних рекламних заходів з подальшою розробкою рекомендацій з ефективного стимулювання продажів; 3) забезпечення комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності та майнові права ПЛЦ, включаючи: рекламу на інноваційний продукт і науково-дослідну діяльність центру, коло його ділових партнерів; потенційних споживачів тощо; 4) організація патентно-ліцензійних розробок; підготовка технологій до передачі; юридичний і технологічний супровід ліцензійних угод.

Враховуючи функціональні особливості та напрямки діяльності підрозділів, модель промислово-логістичного центру можна представити наступним чином (див. рис. 1). Створення ПЛЦ розглядається в якості найперспективнішої організаційної форми розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств для реалізації їх науково-технічного потенціалу та створення умов для зростання рівня їх конкурентоспроможності. Координуючи зусилля трьох взаємопов'язаних підрозділів у підтримці взаємозв'язку та обміні інформацією, генеруванні інноваційної продукції й формуванні каналів її збуту, ПЛЦ покликаний забезпечити формування замкнутого кола промислово-логістичної взаємодії від стадії проведення наукових досліджень, нарощування та закупівлі сировини, комплектуючих, вузлів та агрегатів до виробництва та реалізації готової продукції промисловими підприємствами.

Висновок. Таким чином, на сьогоднішній день єдиним реанімаційним підходом до відродження конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств є створення і розвиток промислово-логістичних центрів, як організаційних форм активізації процесів генерування інновацій в промисловості. Їх характерна особливість пов'язані зі здатністю координувати та примножувати існуючий інтелектуальний потенціал конструкторських бюро за рахунок втілення досягнень науково-технічного прогресу в знання та досвід вітчизняних інженерів-конструкторів і створення на цій основі високотехнологічної конкурентоспроможної продукції, яка не має аналогів в розвинутому світі. Перспективним напрямком подальших досліджень може стати розробка інструментарію взаємодії промислово-логістичних центрів з органами державної влади.

Література

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком : навч. посіб. / С.М. Ілляшенко ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
2. Азоев Г.Л. Конкуренція: аналіз, стратегія і практика / Г.Л. Азоев. – М. : Центр економіки і маркетингу, 1996. – 208 с.
3. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография / А.Э. Воронкова – Луганск : Изд-во ВНУ, 2000. – 315 с.
4. Дикань В.Л. Забезпечення конкурентостійкості підприємства : монографія / В.Л. Дикань. – Харків. – Основа. – 1995. – 256 с.
5. Павлов В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : монографія / В.А. Павлов. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
6. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер ; Пер. з англ. А. Олійник та Р. Сільський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М. – 2000. – 312 с.
8. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. І. Амоша //

Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28–34.

9. Андрушків Б.М. Інноваційна діяльність підприємств та організацій як метод стабілізації економіки регіонів України / Б. М. Андрушків, Н. Б.Кирич, О. Б. Погайдак // Вісн. економ. науки України. – 2009. – № 1 (15). – С. 23–25.

10. Висоцька І. Б. Стан та проблеми інноваційної діяльності промисловості України / І.Б. Висоцька // наук. вісн. НЛТУ України. – 2008. – № 18.10 – С. 279–285.

11. Геєць В.М. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Геєця. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

12. Луциків І.В. Інноваційна діяльність в Україні: реалії сьогодення та перспективи розвитку / І.В. Луциків // Інноваційна економіка. – 2010. – № 4 (18). – С. 23–26.

13. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

14. Андросчук Г.О. Інноваційна діяльність в Україні: економічний механізм стимулювання / Г.О. Андросчук // Інтелектуальна власність. – 2000. – № 12. – С. 23–28.

References

1. Ilyashenko S. M. Management of Innovative Development [Text]:Textbook - 2-d ad. / S.M. Ilyashenko. —K.: Publishing house «Kniagynia Olga», 2005. — 324 p.

2. Azojev G.L. Competition: Analysis, Strategy and Practical Work [Text] / G.L. Azojev. - M.: Center of economic and marketing, 1996. – 208 p.

3. Voronkova A.E. Strategic Management of Competitiveness of Enterprise: Diagnostics and Organization [Text]: monograph/ A.E. Voronkova - Lugansk: Publishing house VNU, 2000. - 315 p.

4. Dykan V.L. Providing of Competitiveness of Enterprise [Text]: monograph / V. L. Dykan.- Kharkiv.-Osnova . - 1995.-256 p.

5. Pavlov V.A. Competitiveness of Enterprise: Estimation and Strategy of Providing [Text]: monograph / V.A. Pavlov. – D.: Publishing house of DUEE, 2006. – 276 p.

6. Porter M. Strategy of competition: Method of analysis of industries and activity of competitors [Text] / M. Porter; Transl. from Engl. of A. Oliynik and R. Silskiy. - K.: Osnovy, 1997. –390 p.

7. . Fatkhutdinov R.A. Competitiveness: Economy, Strategy, Management [Text] / R.A. Fatkhutdinov - M.: INFRA-M. - 2000. - 312 p.

8. Amosha O.I. The Innovative Way of Development of Ukraine: Problems and Decisions [Text] / O. I. Amosha // Economist. – 2005. –№ 6. – P. 28–34.

9. Andrushkiv B.M. Innovative Activity of Enterprises and Organizations as Method of Stabilizing of Economy of Regions of Ukraine [Text] / B. M. of Andrushkiv, N. B.Kirich, O. B. Pogaydak // Visnyk Ekonom. Nauky Ukrainy. – 2009. –№ 1 (15). – P. 23–25.

10. Visocka I. B. State and Problems of Innovative Activity of Industry of Ukraine [Text] / I.B. Visocka // Nauk. visn. NLTU Ukrainy. – 2008. –№ 18.10 – P. 279 –285.

11. Gejec V.M. The New Course: Reforms in Ukraine. 2010-2015. National lecture [Text] / by red. of V.M. Gejec [and others]. – K.: NVC NBUV, 2010.-232 p.

12. . Lucykiv I.V. Innovative Activity in Ukraine: Realities of Today and Prospect of Development [Text] / I.V. Lucykiv // Innovaciyna Ekonomyka. – 2010. – №4(18). – P. 23–26. 13.

13. Official site of the State Committee of Statistics [Electronic resource]. Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

14. Androschuk G.O. Innovative Activity in Ukraine: Economic Mechanism of Stimulation [Text] / G.O. Androschuk // Intellectualna Vlasnyst.– 2000. – №12. – P. 23–28.

Рецензія/Peer review : 1.7.2013 р. Надрукована/Printed :13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., доцент кафедри економіки, організації і управління підприємством Української державної академії залізничного транспорту Якименко Н.В.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ: СУТНІСТЬ, ПРОГНОЗНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

В статті описано сутність стратегічного планування. Розглянуто різні аспекти інформаційного забезпечення планових стратегічних рішень. Описано взаємозв'язок стратегічного аналізу і прогнозування, їх місце у стратегічному плануванні. Наведено приклад використання результатів короткострокових прогнозів в аналізі і плануванні.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічне планування, стратегічний аналіз, стратегічний контроль, евристичні методи прогнозування, бурякоцукровий комплекс.

B. E. HRABOVETSKYI

Vinnytsia National Technical University

O. V. PITUK

Vinnitsa Cooperative Institute

STRATEGIC PLANNING: THE NATURE, THE FORECAST-ANALYTICAL SUPPORT

Abstract – The article describes the essence of strategic planning. Discusses various aspects of information support of the planned strategic decisions. Describes the relationship of strategic analysis and forecasting, their place in the strategic planning. An example of the use of the results of short-term forecasts in the analysis and planning.

Keywords: strategic management, strategic planning, strategic analysis, strategic control, heuristic methods of forecasting, sugarbeet cropping complex.

Вступ. Кардинальні та динамічні зміни, які відбуваються нині значно швидше ніж у минулому, вимагають від органів управління швидко реагувати на зовнішні та внутрішні зміни і водночас здійснювати пошук адекватних інструментів, механізмів і методів забезпечення оптимального розвитку кожного підприємства.

Одним із дійових інструментів реагування на зміни та проведення цих змін з урахуванням чітко виражених наукових пріоритетів, як показує досвід більшості американських, японських, європейських компаній, є перехід до стратегічного управління, основну функцію якого становить стратегічне планування. В таких умовах дедалі більшого значення набувають інформаційне забезпечення стратегічних планів та оцінка результатів стратегічних управлінських рішень.

Про значення, яке надається в Україні впровадженню стратегічного планування в управлінні виробництвом, свідчить відповідний законодавчий акт Верховної Ради України [1].

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Проблеми теорії і практики стратегічного планування зберігають свою актуальність і є предметом досліджень багатьох іноземних та вітчизняних науковців, зокрема Р.Акофф, І.Ансофф, Дж.Брайсон, Г.Мінцберг, А.Томпсон, А.Чандлер, О.Віхарський, В.Бакуменко, Г.Дробенко, В.Тертичко, Ю.Шаров та ін.

Викладання основного матеріалу дослідження. Загострення конкурентної боротьби, прагнення оволодіти якомога більшою частиною ринку спонукало значну кількість американських, західноєвропейських, японських та інших передових компаній світу кардинальним чином змінити внутрішньофірмове планування.

На зміну фінансового (бюджетного) планування, яке охоплює короткостроковий період (не більше 1 року), в 60–70 роках ХХ століття почався перехід до стратегічного планування [2]. Це пов'язано з тим, що діяльність підприємства може бути стало ефективною лише в тому випадку, якщо вона буде базуватися на найбільш раціональних та ефективних перспективних рішеннях.

Стратегічне планування – центральна ланка в системі стратегічного управління і представляє собою процес визначення цілей створення підприємства та шляхів їхнього досягнення. Стратегічне планування формує основу для решти функцій управління, зокрема, організації, обліку, контролю, економічного аналізу, координації (регулювання), мотивації, а також, на думку окремих дослідників, прогнозування.

Стратегічний план – це система відповідних письмових документів, в яких формалізовані зусилля всього колективу підприємства на організацію виконання поставлених стратегічних завдань з описанням конкретних цілей, термінів та відповідальних за їх здійснення.

Розроблення стратегічних планів – це послідовний ітераційний процес, що складається із низки взаємопов'язаних етапів:

- визначення місії підприємства та встановлення кінцевих цілей діяльності;
- визначення набору альтернативних стратегій та заходів щодо їхньої реалізації;
- передбачення послідовності окремих дій в межах досить тривалого проміжку часу та організація виконання планових завдань;

- облік, контроль та аналіз виконання стратегічного плану.

Важливими елементами процесу стратегічного планування є визначення місії та цілей підприємства. Місія фірми в концентрованій формі відображає сутність створення та існування підприємства, його призначення, встановлення пріоритетних напрямів виробничо-господарської діяльності.

Відповідно до місії підприємства формується стратегічні цілі, які різнобічно характеризують рівень підприємства. Останнє виражається системою показників, які характеризують кількісні сторони діяльності підприємства (обсяг продукції, чисельність персоналу, виробнича потужність, обсяг використаних матеріальних ресурсів та ін.) та якісні сторони (продуктивність праці, середня заробітна плата, матеріаловіддача, фондівіддача, система показників рентабельності та ін.).

Крім того слід виділити стратегічні цілі (підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення ринку збуту продукції, вихід на нові ринки та ін.) і тактичні цілі (реконструкція підприємства, освоєння інноваційної продукції, перепідготовка кадрів відповідно до нових вимог та ін.). Таким чином, формування місії та чітке окреслення цілей дозволяє зрозуміти, для чого функціонує фірма, і до чого вона прагне.

Наступним етапом після визначення місії і стратегічних цілей підприємства є проведення діагностики внутрішнього і зовнішнього середовища. Оцінка і аналіз внутрішнього середовища акцентовані на виявлення слабких і сильних сторін підприємства, зміни ринкової кон'юнктури, наявні ресурси, цикли ділової активності.

Зовнішнє середовище аналізується з точки зору можливостей і загроз.

Аналіз зовнішнього середовища передбачає оцінку двох його компонентів: макросередовища (стан економіки, науково-технічний рівень, інновації, інфраструктура, правове регулювання, політична ситуація, ресурси, соціальний розвиток та ін.) та безпосереднє оточення, яке впливає на стратегічні плани підприємства (покупці, постачальники, конкуренти, ринок робочої сили та ін.).

Основна мета стратегічного планування – забезпечення успішної та стабільної діяльності підприємства в майбутньому.

Стратегічні плани складаються на 5,10 і більше років. Конкретний строк стратегічного плану залежить від тривалості життєвого циклу та попиту на певну продукцію. Щоб справитися з безпрецедентними у житті теперішніх поколінь змінами і зробити їх своїми союзниками, необхідно на сучасні безперервні зміни не стільки реагувати, скільки передбачати.

Тому спеціалісти, виходячи з того, що період сталого росту економіки вже не типовий для сьогодення, повинні направити свої зусилля на те, щоб найбільшою мірою задовольняти потреби, що виникають у майбутньому, тобто на побудову прогнозів. Американські спеціалісти вважають прогнози одним із основних видів інформаційного забезпечення внутрішньофірмового планування [3].

Прогнозування – органічна частина процесу планування і, як таку, її слід розглядати як сукупність передпланових досліджень, що мають за мету визначити ті задачі, які повинні бути вирішені в наступному періоді, і найкращі шляхи та засоби вирішення цих задач (проблем).

Прогноз – це своєрідна розвідка майбутнього з урахуванням досвіду минулого і теперішнього. Вивчення минулого і теперішнього необхідно для виявлення стійких тенденцій, можливих змін багатьох показників, що дозволяє більш обґрунтовано забезпечити планування найважливіших показників діяльності підприємства. Прогнози створюють наукову базу для планування, а плани в свою чергу повинні все в більшій мірі ґрунтуватися на висновках економічних прогнозів.

Багатоваріантність планування зумовлює велику кількість варіантів і критеріїв прогнозування. Прогноз повинен відповісти на питання: «що, якщо...?», а не бути одноваріантним. Тільки за наявності альтернативних варіантів прогнозу накопичується достатньо матеріалу для всебічного і обґрунтованого вибору того чи іншого шляху розвитку і прийняття оптимальних планових рішень.

Користуючись альтернативними прогнозами багато фірм в нинішніх умовах розробляють не один «жорсткий» варіант плану, а як мінімум три: мінімальний, оптимальний, максимальний. Мінімальний план визначає діяльність за неблагополучного розвитку подій; оптимальний – за «нормального»; максимальний – за найбільш сприятливого. Наявність плану дій на три основних можливих варіантів розвитку зводить до мінімуму невірні дії персоналу при значному поліпшенні або погіршенні обставин, особливо при виникненні незвичайних обставин.

Науковий рівень прогнозування в значній мірі забезпечує обґрунтованість стратегічних планів. Поєднання прогностичної діяльності з розробкою, обґрунтуванням і прийняттям планових рішень завжди притаманно керівникам передових фірм [5].

Варто пам'ятати, що прогнозування не є самоціллю. Кожен прогноз розробляється, насамперед, для складання планів, прийняття рішень в різних сферах діяльності [4]. При характеристиці економічного прогнозу варто окремо підкреслити його аналітичні можливості (функції), які проявляються у визначенні тенденцій і закономірностей розвитку об'єкта дослідження, у виявленні та оцінці факторів, що визначають рівень досліджуваного показника та ін.

Водночас варто звернути увагу на те, що одержаний в результаті прогнозування «сирий» інформаційний ресурс не одразу використовується для прийняття рішень (складання плану); він проходить стадію певної обробки, як наприклад, зіставлення досягнутих результатів з кращими вітчизняними та світовими зразками, кількісна і якісна оцінка альтернатив для вибору оптимального варіанта, проведення

факторного аналізу на основі параметрів і характеристик прогнозних кореляційних моделей тощо. Останнє відноситься до функцій стратегічного аналізу.

Відомо, що кожен управлінський акт складається з двох елементів – аналітичного та конструктивного, або, іншими словами, кожен управлінський акт – це взаємозв'язок і послідовність двох складових: аналітичної та конструктивної. Перша, аналітична складова, завжди передре другій – конструктивній складовій. В наших дослідженнях – це відповідно стратегічний аналіз і стратегічне планування.

За допомогою аналізу розкриваються причинно-наслідкові зв'язки, формуються загальні гіпотези і концепції розвитку майбутнього, дається оцінка характеру впливу основних чинників на процеси, що прогнозуються і, як вже зазначалось, результати прогнозування служать інформаційною базою для стратегічного аналізу.

Таким чином, стратегічний аналіз займає проміжне місце між інформаційним етапом (результати прогнозування) та етапом прийняття управлінських рішень, впливаючи на якість останніх.

Досвід американських компаній, набутий на ранніх стадія розвитку стратегічного планування, засвідчив: якщо фірма не проводить стратегічний аналіз до формування стратегічних планів, то управлінці частіше всього не готові до вибору цілей і постановки задач. Це пояснюється тим, що без попереднього стратегічного аналізу невідомо, яких потенціальних результатів може досягти фірма у майбутньому [2].

Ключовими категоріями в теорії стратегічного аналізу є такі: важіль, рівень безбитковості, поріг рентабельності та запас фінансової стійкості підприємства [6]. Сукупність економічних критеріїв характеризує кожну виділену стратегію та стан досліджуваного об'єкта [7]. При цьому із всієї сукупності виділених стратегій та властивих їм критеріїв виділяють ряд основних критеріїв, які дозволяють виявити перевагу тієї чи іншої стратегії [8].

Стратегічне планування не пов'язане з майбутніми рішеннями. Воно пов'язане з майбутністю нинішніх рішень. Сьогодні практично неможливо точно вирішити, що станеться у майбутньому, яке за своєю сутністю реально не визначене.

Будь-яке рішення, яке доведеться здійснювати у майбутньому, може сьогодні здаватися розумним і ефективним. Однак, коли наступить пора реалізувати це рішення, внаслідок змін ситуації, наявності точнішої та більш повної інформації про реальний стан оточуючого середовища виявиться достатньо підстав не вважати згадані рішення розумними та ефективними [4].

З огляду на вищевикладену думку впливає, що стратегічне планування та його окремі функції – не одноразовий акт, а неперервний процес, який включає постійний моніторинг за ходом виконання прийнятих стратегічних рішень.

Оцінка стратегії – завершальний етап стратегічного управління, який забезпечує зворотній зв'язок між результатами реалізації стратегічного плану, поставленими цілями і завданнями. Засобом забезпечення такої відповідності є стратегічний контроль. Головне завдання стратегічного контролю полягає в з'ясуванні того, наскільки повна реалізація стратегії приведе до досягнення місії та цілей підприємства. Стратегічний контроль дає можливість виявити, на якому етапі розвитку перебуває підприємство, наскільки воно наблизилось до мети чи, навпаки, відійшло від неї.

Стратегічний контроль проводиться, зазвичай, через один – два квартали після впровадження стратегічного плану. З цією метою розробляються нормативні значення найважливіших показників, зокрема витрати, окупність, рентабельність та ін..

Аналіз результатів стратегічного контролю – це діагностика виконання стратегічного плану. Таким чином, стратегічний контроль і проведений на його основі стратегічний аналіз дозволяють розробити систему заходів, що сприяють досягненню поставлених цілей підприємства.

Корегування управлінського процесу здійснюється за допомогою функції управління – регулювання (координація). В стратегічному управлінні корегування необхідно здійснювати шляхом випереджувального регулювання, що дає змогу запобігти появі порушень функціонування підприємства. Об'єктом регулювання стає прогнозна інформація.

Все це обумовлює неперервність процесу прогнозування, що пояснюється необхідністю удосконалювати і уточнювати прогнози з урахуванням нової інформації і нових явищ, які виникають у ході виконання планів. Крім того, неперервність прогнозування виражається в необхідності розроблення прогнозів не тільки на стадії формування та прийняття планового рішення і відповідної системи показників для конкретного плану, але і для перспективних оцінок виконання плану на певному етапі, наслідків прийнятих господарських рішень на перших етапах реалізації плану та в процесі регулювання.

Отож, в пошуках ефективного управління стратегічні плани постійно корегуються, щоб посилити гнучкість та адаптивність фірми до змін зовнішнього середовища, і досягається це на основі неперервного контролю і оцінки змін, що виникають в процесі господарській діяльності фірми.

Велике значення в управлінні виробництвом надається прогнозуванню короткострокових економічних процесів та проведення на його основі аналізу очікуваних змін та чинників, що обумовлюють ці зміни.

Сучасні великі фірми на основі короткострокового прогнозу здійснюють ринкові дослідження за допомогою системи непевної обробки інформації про всі аспекти, що складаються на ринку: попит на продукцію, ємність ринку, кон'юнктуру ринку, дії конкурентів тощо.

Короткострокові прогнози відіграють роль «сигнальної системи», яка сповіщає про можливість виникнення небажаних факторів або тенденції, які перешкоджатимуть успішній реалізації поставлених завдань. З огляду на це, значна увага нині приділяється так званим попереджувальним прогнозам, тобто тим прогнозам, відносно яких заздалегідь відомо, що вони не повинні справдитися.

Наявність сигналу про загрозу стабільного функціонування фірми дозволяє зосередити увагу на виявленні проблеми в момент їх зародження і відповідно розробити й прийняти всі заходи для надання певному процесу, наскільки це можливо, необхідної спрямованості. Якщо прийняті заходи дієві та ефективні, то сигнал про очікувану небезпеку буде спростований. Тому, цілком природно, Дж. Мартіно назвав такі передбачення «прогнозами, що самоаналізуються» [4].

Особливий практичний інтерес представляє аналіз на основі результатів прогнозу ходу виконання плану або розвитку будь-якого процесу (об'єкта, явища) в часі. Ці короткострокові прогнози, аналогічно оперативному аналізу, ефективні своєю дієвістю, тобто можливістю своєчасно втручатися і впливати на хід господарських процесів.

Розроблена методика короткострокового прогнозування показників бурякоцукрової промисловості засвідчила свою ефективність в управлінні цукровим виробництвом [6]. Результати прогнозування служать інформаційною базою для проведення аналізу очікуваної системи показників, зокрема, урожайності та валового збору буряків, цукристості буряків (вміст цукру в буряках, %), тривалості виробничого сезону, виходу цукру в % до обсягу перероблених буряків, обсягу виготовленого цукру та ін.

Органи управління, одержуючи щодавно, з 1 липня по 1 жовтня, все більш уточнену інформацію, мають змогу постійно порівнювати очікувані значення показників з плановими завданнями та на їх підставі розробляти систему заходів для забезпечення оптимальної організації виробництва.

Результати короткострокового прогнозування показників бурякоцукрового виробництва використовуються для побудови сценарію збиральної кампанії, який передбачає 10–16 варіантів початку збирання та перероблення буряків для вибору найоптимальнішого, тобто такого, який забезпечує максимальний обсяг виробництва цукру [9].

Система основних натуральних показників бурякоцукрового виробництва розраховується для кожного окремого варіанту початку збирання та перероблення цукрових буряків.

Це дозволяє вибрати варіант збиральної кампанії, виходячи не тільки з кількісних показників, а з якісних, наприклад, очікуваних погодних умов, стану збиральної і транспортної техніки тощо. Слід зауважити, що сценарний метод прогнозування надає значну кількість прогнозної інформації, яка дозволяє економічно обґрунтувати кожний варіант рішення.

Суттєве значення мають короткострокові прогнози в маркетингових дослідженнях. За їх допомогою оцінюється очікувана ситуація на ринку, своєчасно визначаються стадії насичення та спаду реалізації продукції, що дозволяє обрати момент зняття товару з ринку.

Стратегічний аналіз на основі дослідження короткострокових процесів тісно зв'язаний з такими функціями управління, як регулювання (координація), контроль, організація, оперативне і поточне планування.

Результати стратегічного аналізу дозволяють будь-якій фірмі дивитися вперед, концентруючи свою увагу, головним чином, на зовнішніх факторах, і тому таку фірму рідко можна застати зненацька.

Методологія стратегічного аналізу базується на статистичних характеристиках динамічних рядів, рівняннях часового тренда, економіко-математичних і економіко-статистичних моделях, сценарному методі, евристичних методах, зокрема, метод експертних оцінок Дельфі, методах генерування ідей (мозкова атака, морфологічний аналіз) та ін.

Зазначені методи дозволяють перейти до багатоваріантного аналізу, тому що тільки таким чином можна кожний варіант стратегічного управлінського рішення обґрунтувати аналітичними оцінками.

Власне результати стратегічного аналізу дозволяють дивитися на стратегічне планування як на адаптивний процес, в результаті якого здійснюється регулярне корегування рішень, оформлених у вигляді планів, перегляд системи заходів по виконанню цих рішень на основі неперервної прогнозної оцінки зовнішнього середовища. В цьому і полягає основне призначення стратегічного аналізу.

Із огляду вищевикладеного, можна стверджувати, що замкнутий, постійно діючий ланцюг «прогноз – аналіз – план» є найбільш ефективною формою вироблення стратегічних рішень.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати:

- Провідна ідея переходу від оперативного управління (планування) до стратегічного полягає у тому, щоб перенести увагу вищого керівництва фірми назовні, на зовнішнє оточення, своєчасна реакція на дії якого забезпечує довгострокове виживання й процвітання. В таких умовах постали питання про передбачуваність розвитку, розробку прогнозів, складання програм, планів [10].

- Стратегічний план – це документ, к якому викладені місія і цілі підприємства, основні напрямки подальшого розвитку його, шляхи вдосконалення поставлених завдань. І насамкінець, стратегічний план містить інформацію, на основі якої можна приймати стратегічні управлінські рішення.

Література

1. Про прийняття за основу проекту : Закону України; Про державне стратегічне планування : Постанова Верховної Ради від 15.11.2011, № 4020-VI.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Прогресс, 1989. – 519 с.
3. Ермилов А.П. Макроэкономическое прогнозирование в США / А.П. Ермилов. – Новосибирск : Наука, 1987. – 270 с.
4. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование / Дж. Мартино. – М. : Прогресс, 1977. – 591 с.
5. Грабовецький Б.Є. Теорія і практика прогнозування в управлінні сучасним виробництвом: бурякоцукровий комплекс : монографія / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2002. – 264 с.
6. Гетьман О.О. Економічна діагностика : навчальний посібник для студ. вищ. нав. закладів. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
7. Левік І.С. Суть стратегічного аналізу та його значення для управління підприємством / І.С. Левік // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 108–114.
8. Стратегічний аналіз : навч.посіб. / Г.М. Давидов, В.М. Малахова, О.А. Маголець та ін. – К. : Знання, 2001. – 389 с.
9. Грабовецький Б.Е. Оптимизация сроков копки и переработки свеклы / Б.Е. Грабовецкий, В.В.Дмитраш. – М. : ЦНИИТЭИ. – Пищепром, Экспресс-информация. – 1974. – Вып. 11. – С. 1–10.
10. Кредісов А. Стратегічний менеджмент на початку ХХІ ст.: зміна парадигми / А. Кредісов, Б. Літовченко // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 28–37.

References:

1. Pro pryiniattia za osnovu proektu zakonu Ukrainy «Pro derzhavne stratehichne planuvannia» Postanova Verkhovnoi Rady vid 15.11.2011, No. 4020-VI.
2. Ansoff Y. Stratehicheskoe upravlenye / Y.Ansoff. – M.: Prohress, 1989. – 519 p.
3. Ermylov A.P. Makroekonomicheskoe prohnozyrovanye v SShA / A.P. Ermylov. – Novosybyrsk: Nauka, 1987. – 270 p.
4. Martyno Dzh. Tekhnolohycheskoe prohnozyrovanye / Dzh. Martyno. – M.: Prohress, 1977. – 591 p.
5. Hrabovetskyi B.E. Teoriia i praktyka prohnozuvannia v upravlinni suchasnym vyrobnytstvom: buriakotsukrovoyi kompleks. Monohrafiia / B.E. Hrabovetskyi. – Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia, 2002. – 264 p.
6. Hetman O.O. Ekonomichna diahnostryka / O.O. Hetman, V.M. Shapoval. Navchalnyi posibnyk dlia stud. vyshch. nav. zakladiv. – K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2007. – 307 p.
7. Levik I.S. Sut stratehichnoho analizu ta yoho znachennia dlia upravlinnia pidprijemstvom / I.S. Levik // Rehionalna ekonomika. – 2009. – No. 3. – pp.108-114.
8. Stratehichnyi analiz: navch.posib. / H.M. Davydov, V.M. Malakhova, O.A. Maholets ta in. – K.: Znannia, 2001. – 389 p.
9. Hrabovetskyi B.E. Optymyzatsiya srokov kopky y pererabotky svekly / B.E.Hrabovetskyi, V.V.Dmytrash. – M.: TsNYYTEY. – Pyshcheprom, Ekspress-ynformatsiya. – 1974. – No. 11. – pp.1–10.
10. Kredisov A. Stratehichnyi menedzhment na pochatku XXI st.: zmina paradyhmy / A.Kredisov, B.Litovchenko // Ekonomika Ukrainy. – 2011. – No. 2. – pp.28-37.

Рецензія/Peer review : 11.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів Вінницького національного технічного університету Зянько В.В.

**ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ПАТ «АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ»**

Розглянуто практичний досвід управління корпоративною соціальною відповідальністю на прикладі промислового підприємства ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Визначено особливості управління соціальними інвестиціями та виявлено соціальний ефект. Запропоновано вдосконалення системи управління корпоративною соціальною відповідальністю на основі визначення реального соціального замовлення як процесу виявлення найгостріших соціальних проблем, ліквідація яких являтиметься найбільш доцільною реакцією соціально відповідальної компанії. Ідентифікацію реальних соціальних проблем запропоновано здійснювати на основі двооб'єктного інтро- та екстравертивного фокусування на соціальних проблемах цільових груп стейкхолдерів з включенням механізму синхронізації оцінок суб'єкту та об'єкту управління.

Ключові слова: відповідальність, корпорація, політика, аналіз, розвиток, соціальні інвестиції, соціальне замовлення, соціальні проблеми, стейкхолдери, управління.

J.M. BURLAKOVA
National University of Kryvyi Rih, Ukraine

**THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF
PJSC "ARSELORMITTAL KRIVOI ROG" MANAGEMENT RESEARCH**

Practical experience of management by corporate social responsibility on the example of the PJSC «Arselormittal Krivoi Rog» industrial enterprise is considered. Features of management are determined by social investments and the social effect is revealed. Improvement of a control system by corporate social responsibility on the basis of definition of the real social order as process of identification of the acute social problems which elimination is the most expedient reaction of socially responsible company is offered. It is offered to carry out identification of real social problems on the basis of the two-object introvert and extrovert focusing on social problems of target groups of stakeholders with turning on the subject and object of management estimates synchronization mechanism.

Keywords: responsibility, corporation, policy, analysis, development, social investments, social order, social problems, stakeholders, management.

Вступ

Бізнес не може існувати і розвиватися окремо від соціуму. Ці два поняття глибоко взаємопов'язані і, в ідеалі, повинні функціонувати у формі певного симбіозу. Проте достатньо поширеною, особливо у вітчизняній економіці, практикою є «паразитуюча» форма бізнесу, прикладом якої є економічне зростання підприємств за рахунок забруднення навколишнього середовища, економії на зниженні якості продукції, безпеці праці та виробництва, різних видів дискримінації тощо. Даний факт не може залишати соціум байдужим. Адже породжений соціальним розвитком, бізнес повинен служити інтересам суспільства (а не навпаки), нести перед ним відповідальність, відповідати його очікуванням та вимогам. В силу цього, суспільство просто вимагає від ділових кіл соціально відповідальної діяльності.

В свою чергу, приходять розуміння, що виробництво товарів та отримання прибутку не єдина мета підприємства, а рецепт ефективного бізнесу полягає у його моральності, справедливості, доброчинності. Підприємницька діяльність зміщує акценти з виключно власних інтересів на збалансування корпоративних цілей з економічними, етичними, екологічними та соціальними інтересами оточуючого середовища. Тому одним з найбільш актуальних питань, що обговорюється сучасною громадськістю, виступає концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), яка забезпечує не лише отримання компанією прибутку, але й формування стабільності у суспільстві, соціально захищеності його членів, ліквідації бідності та покращення добробуту.

Морально-етичні паростки ідеї корпоративної соціальної відповідальності були закладені ще Сократом, Платоном, І. Кантом, Г. Гегелем, Г. Йонасом [1] та пронизавши століття, набувають актуальності сьогодні, коли техногенні наслідки виробничої діяльності дійшли до крайньої межі загрози існуванню життя на планеті.

Продовжили дослідження у сфері КСВ К. Девіс [2], Дж. МакГуір [3], С. Сеті [4], А. Керолл [5], активно працюють над механізмами її розвитку сьогодні такі вчені: Ю. Благов [6], А. Андреев [7], С. Літовченко [8], Л. Грицина [9] та ін.

Сьогодні відчувається нестача наукових досліджень, пов'язаних з управлінням корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ) підприємств гірничо-металургійного кластеру, які окрім колосального внеску до ВВП України здійснюють неймовірний техногенний тиск на середовище присутності, що свідчить про актуальність вибраної теми досліджень.

Постановка завдання

Метою статті є дослідження реального стану та розробка теоретичних і практичних рекомендацій щодо управління корпоративною соціальною відповідальністю підприємства гірничо-металургійного кластеру регіону – ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Експериментальна частина

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – найкрупніше підприємство гірничо-металургійного комплексу України, продукцію якого використовують в усьому світі. Управлінням КСВ на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» займається спеціально створений Комітет з корпоративної відповідальності [11]. КСВ-політика ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» заснована на чотирьох сферах (інвестиції в персонал, виробництво екологічно чистої сталі, збагачення місцевих спільнот, прозоре управління) та дотримується наступних принципів: забезпечення здорових та безпечних умов праці; дотримання трудових та соціальних прав персоналу; зниження шкідливого впливу на навколишнє середовище; ефективна взаємодія з органами влади та відкритий діалог з представниками зацікавлених сторін. Зобов'язання ПАТ «АМКР» по відношенню до стейкхолдерів наведені в таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

Зобов'язання ПАТ «АМКР» по відношенню до стейкхолдерів

Зобов'язання ПАТ «АМКР» стосовно дотримання політики КСВ	Групи стейкхолдерів
1. Дотримання трудових та соціальних прав співробітників	Співробітники та їхні родини, підрядники
2. Дотримання законодавчих вимог стосовно отримання освіти, оплачуваної відпустки, захисту материнства	
3. Забезпечення здорових та безпечних умов праці та ліквідація факторів, що несуть загрозу життю та здоров'ю персоналу, забезпечення належних санітарно-побутових умов працівникам підприємства	
4. Поважання права персоналу на свободу об'єднань та участі в колективному договорі	
5. Гарантія заробітної плати та тривалості роботи відповідно до законодавчих актів	
6. Надання можливості працівникам для перепідготовки або забезпечення компенсаційних виплат при оптимізації чисельності	
7. Ліквідація дискримінації робітників за ознаками раси, національної приналежності, віросповідання, інвалідності, приналежності до будь-якої організації, політичних поглядів або віку, усунення використання психологічного або фізичного насилля	
8. Модернізація виробничих процесів та покращення інфраструктури з метою економного використання ресурсів	Навколишнє середовище, майбутні покоління, інвестори, акціонери, місцеві спільноти, мешканці міста
9. Виробництво екологічно чистої продукції	
10. Використання процесів, інфраструктури та ресурсів, що спрямовані на зниження шкідливого впливу на навколишнє середовище, скорочення викидів забруднюючих речовин, зниження обсягів утворення та розміщення відходів	
11. Забезпечення виробництва якісної, конкурентоздатної продукції з врахуванням потреб покупців	Покупці, місцеві компанії
12. Здійснення підтримки зусиль місцевої влади та громадської ініціативи у сфері економічного, соціального та культурного розвитку території;	Органи державної влади, місцевого самоврядування, місцеві спільноти, мешканці міста, акціонери, інвестори
13. Підтримання відкритого діалогу з усіма стейкхолдерами з метою обговорення та розглядання їх потреб, очікувань та проблем, що відносяться до соціального впливу та впливу на навколишнє середовище; розробка ефективних форм взаємодії	Усі стейкхолдери
14. Інформування суспільства про діяльність у сфері КСВ	ЗМІ, усі стейкхолдери

Принцип політики КСВ № 1: Інвестиції в персонал. Основними принципами *Політики у сфері охорони праці* є: попередження травм та профзахворювань; піклування про особисту безпеку та безпеку оточуючих; ведення постійного контролю системи управління охороною праці та моніторинг досягнення цілей; розповсюдження зобов'язань у сфері охорони праці не лише на працівників підприємства, але й на підрядників.

Система управління охороною праці ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» відповідає вимогам міжнародного стандарту OHSAS 18001: 2007. Також в ПАТ «Арселорміттал Кривий Ріг» діють 10 корпоративних стандартів у сфері охорони праці – ArselorMittal Fatality Prevention Standards (FPS). Стандарти FPS впроваджуються за багаторівневою системою від 0 рівня до 5. На сьогоднішній день керівництво ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» має на меті досягти 3 рівня впровадження корпоративних стандартів.

Робота з підрядними організаціями. При взаємодії з підрядними організаціями Пат «АрселорМіттал Кривий Ріг» використовує систему ранжування «Світлофор»: компанії, що потрапили до червоного сектору

мають смертельні випадки та не допускаються до виконання робіт підвищеної небезпеки; компанії жовтого сектору мають несистемні порушення та отримують рекомендації щодо їх ліквідації для подальшої співпраці; компанії, що входять до зеленого сектору порушень не мають та допускаються до участі у тендері. Також для контролю за підрядними організаціями у сфері охорони праці на ПАТ діє команда «Червоні скорпіони».

На охорону праці, попередження виробничого травматизму та професійних захворювань щорічно ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» виділяє 0,6 % від суми реалізованої продукції за минулий рік. [10, с. 11].

Індикаторами ефективності Політики у сфері охорони праці виступають такі коефіцієнти як: коефіцієнт частоти виробничого травматизму, коефіцієнт тяжкості травматизму, які свідчать про тенденцію до зниження майже у 4 рази (табл. 2).

Таблиця 2

Інвестиції в охорону праці та їх ефективність

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Інвестиції в охорону праці, млн грн.	70	100	141	138	120,3	187,2	183,2
Витрати на придбання спецодягу, спецвзуття, млн грн.	13	12,5	14	27,6	32,3	38	49,453
Коефіцієнт частоти виробничого травматизму	0,98	0,9	0,8	0,76	0,76	0,6	0,42
Коефіцієнт тяжкості виробничого травматизму	0,132	0,092	0,084	0,059	0,066	0,043	0,029
Коефіцієнт частоти виробничого травматизму серед підрядників	1,8	1,9	1,6	0,7	0,62	0,48	0,49

Отже, можна вивести залежність зниження коефіцієнту частоти виробничого травматизму від зростання обсягів інвестицій в охорону праці (рис. 1).

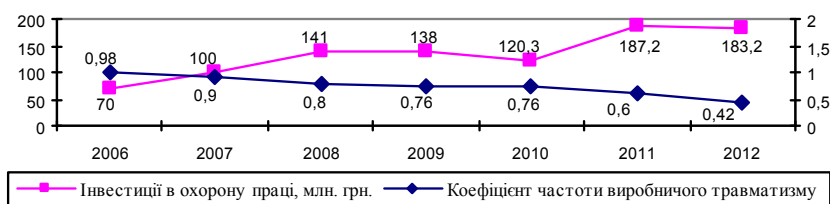


Рис. 1. Залежність зниження коефіцієнту частоти виробничого травматизму від зростання обсягів інвестицій в охорону праці

Політика у сфері охорони здоров'я спрямована на підвищення конкурентоспроможності компанії шляхом збереження здоров'я кожного працівника та профілактики захворювань і передбачає дотримання наступних принципів: спрямованість на довгостроковий та стабільний результат; контроль над ризиками, що пов'язані зі здоров'ям; формування персональної та колективної відповідальності працівників за стан здоров'я; досягнення максимального зниження випадків професійної захворюваності та виробничого травматизму; впровадження високоефективних технологій діагностики, профілактики та лікування захворювань; усвідомлення кожним працівником своєї ролі у збереженні здоров'я як свого власного, так і своїх колег.

Спеціалізоване лікування. До структури підприємства входять цехова поліклініка, профілактичне відділення та 24 здравпункти. Інвестуючи в розвиток охорони здоров'я працівників, керівництву комбінату вдається досягати значно нижчих показників рівня професійної захворюваності співробітників у порівнянні з аналогічними показниками підприємств ГМК Кривого Рогу (за даними міської санітарно-епідеміологічної служби Кривого Рогу, відносний показник, кількість захворювань на 1 тис. працівників) – рис. 2 [10, с. 18].



Рис. 2. Рівень профзахворюваності працівників ПАТ «АМКР» та підприємств ГМК міста

Принципи **Політики у сфері управління персоналом**: підтримка розвитку безпечної, здорової та продуктивної робочої атмосфери; підтримка прагнення співробітників реалізовувати в роботі весь потенціал; досягнення компанії – результат колективної роботи, що вартий гідної оцінки; заохочення ефективної діяльності кожного працівника; підтримка прозорості процесів у сфері управління персоналом та взаємна довіра; прагнення до ефективного діалогу з персоналом.

Інвестиції в навчання, кількість співробітників, що пройшли навчання, витрати на виконання колдоговору, надання переваги та абсолютного пріоритету представникам місцевого населення в процесі

заміщення вакантних робочих місць в ПАТ «АМКР» – все це є проявом корпоративної соціальної відповідальності та має позитивну тенденцію до зростання (табл. 3.).

Таблиця 3

Прояви КСВ у сфері управління персоналом

Прояви КСВ	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Кількість персоналу, чол.	39930	36647	34412
Середньомісячна заробітна плата, грн.	3427,3	3947,7	4474,2
Найм місцевого населення в ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг", чол.	775	840	1508
Найм мешканців Кривого Рогу, чол. / % місцевих від загальної кількості прийнятих	454 / 58,6	484 / 57,6	1112 / 73,7
Коефіцієнт плинності кадрів	1,02	1,42	2,16
Інвестиції в навчання персоналу, млн грн.	4	5	7,8
Кількість працівників, що пройшли навчання, чол.	18000	23000	21756
Витрати на виконання зобов'язань по Колдговору, млрд грн.	2,5	2,7	3

Чисельність працівників на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» має тенденцію до зменшення (табл. 3). Такий відтік персоналу пов'язаний з введенням крупно масштабної програми високих компенсаційних виплат (середня сума компенсації за 2010 р. складає 87885 грн, або 11040 дол. США) співробітникам, що прийняли рішення звільнитися за власним бажанням.

У зв'язку зі звільненнями працівників за власним бажанням, коефіцієнт плинності кадрів нарощує свої показники в динаміці, не перевищуючи показники норми (рис. 3).

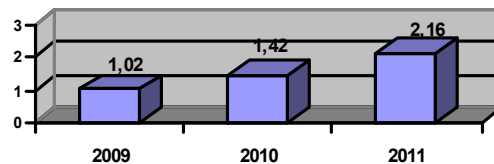


Рис. 3. Коефіцієнт плинності кадрів

Позитивними функціями програми компенсаційних виплат співробітникам є: омолодження вікового складу персоналу за рахунок вивільнення 57 % працівників пенсійного віку [10, с. 30]; покращення матеріального добробуту співробітників, що залишились в структурі підприємства, за рахунок спрямування вивільнених коштів на підвищення заробітної плати та виплати премій незалежно від показників виробництва та прибутку, не зважаючи на фінансово-економічну кризу (рис. 4.).

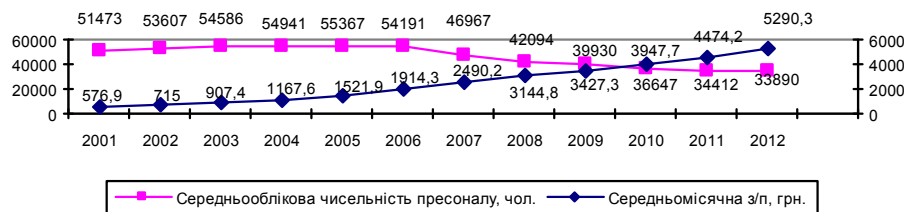


Рис. 4. Баланс чисельності персоналу та оплати праці

Таким чином, заробітна плата на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» зростає щорічно, дозволяючи підприємству лідувати стосовно оплати праці в металургійній галузі (рис. 5).

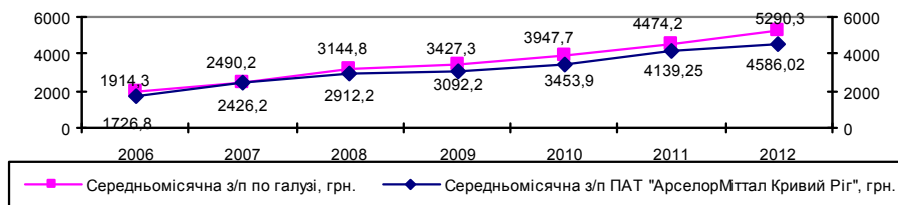


Рис. 5. Динаміка середньомісячної зарплати по галузі та ПАТ «АМКР»

За період 2004– 2011 рр. спостерігається позитивна динаміка відрахувань коштів ПАТ «АМКР» на соціальні заходи, в розрахунку на одного працюючого, яка демонструє зростання показників майже у 4 рази (див. табл. 4). Такий ефект отримано за рахунок скорочення чисельності співробітників майже у 2 рази та нарощення суми відрахувань на соціальні заходи майже у 2 рази. Співвідношення відрахувань на соціальні заходи до витрат на оплату праці носить достатньо статичний характер, коливаючись в межах від 0,32 до 0,39 [12].

Динаміка ефективності відрахувань на соціальні заходи

	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Середньооблікова чисельність персоналу, чол.	54941	55367	54191	46 967	42094	39930	36647	34412
Витрати на оплату праці, тис. грн.	798578	1043938	1289912	1747350	1747038	1825531	2016094	2118089
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн. (по ст. 250) – Звіт про фінансові результати – Елементи операційних витрат	312066	416729	501886	566836	631574	703336	693519	746243
Відрахування на соціальні заходи на 1 працюючого, грн.	5680	7527	9261	12069	15004	17614	18924	21686
Відношення відрахувань на соціальні заходи до витрат на оплату праці, тис. грн.	0,39	0,399	0,39	0,32	0,36	0,39	0,34	0,35

Розвиток персоналу. На ПАТ "АМКР" діє система розвитку персоналу, яка забезпечена наступними програмами: програма розвитку ефективності керівників; програма розвитку талантів співробітників; програма прийому випускників "Еверест" заснована на конкурсному відборі талановитих, амбіційних випускників вищих навчальних закладів для подальшого навчання у сферах металургійного виробництва, маркетингу, постачання, інформаційних технологій, управління персоналом, менеджменту протягом 2,5 років та працевлаштування в ПАТ "АМКР" у якості стажерів.

Принцип політики КСВ № 2: Стійке виробництво екологічно чистої сталі. Відповідальність перед зовнішніми стейкхолдерами: якість продукції для споживачів. На підприємстві з 1994 р. діє система менеджменту якості продукції, яка систематично підтверджується сертифікатом на відповідність міжнародному стандарту ISO 9003. З 2010 р. система якості відповідає вимогам стандарту ISO 9001: 2008, а у 2011 р. підприємство успішно пройшло надзорний аудит відповідності системи менеджменту якості вимогам ISO 9001: 2008. Основними принципами Політики у сфері якості ПАТ "АМКР" є: виробництво продукції у відповідності з вимогами нормативних документів та законодавчих актів країн-споживачів; підтримка активного зворотного зв'язку зі споживачами, оперативне реагування на інформацію про якість продукції та своєчасне її покращення; постійне вдосконалення процесів виробництва для задоволення вимог споживачів на всіх етапах життєвого циклу продукції.

Охорона навколишнього середовища. На підприємстві впроваджено систему екологічного менеджменту, яка відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 14001: 2004, та екологічну політику, основні принципи якої – забезпечення поетапного зниження впливу виробничої діяльності на навколишнє середовище; підтримання регулярного інвестування в екологію; постійне врахування екологічних аспектів у виробничій діяльності; дотримання природоохоронного законодавства України; виробництво екологічно чистої продукції; постійне ведення екологічного моніторингу виробництва; раціональне використання природних, енергетичних та сировинних ресурсів; навчання персоналу у сфері екології; постійне вдосконалення системи екологічного менеджменту. На підприємстві працюють більш ніж 350 установок очищення газу. Щорічно 12– 17 % від загальних інвестицій в технічне переоснащення основних виробничих фондів спрямовуються саме на капітальне будівництво та ремонти природоохоронних об'єктів підприємства.

Управління природоохоронними заходами. Інвестуючи значні кошти в модернізацію свого виробництва, ПАТ «АМКР» щорічно спрямовує частину цих інвестицій в екологічні проекти. За період з 2007– 2012 рр. Динаміка витрат на природоохоронні заходи має хвилеподібний вигляд з мінімумом інвестування в точці 2009 р. та максимумом – в 2008 р, 2010 р. (рис. 6).

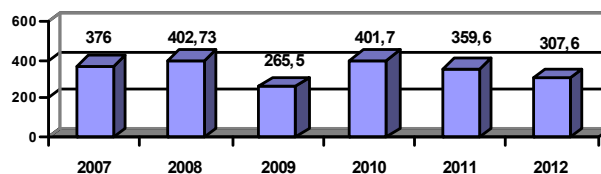


Рис. 6. Інвестиції в охорону навколишнього середовища, млн грн.

Структура природоохоронних інвестицій ПАТ «АМКР» складається з наступних елементів: витрати на поводження з відходами, витрати на очищення викидів у повітря, витрати на очищення викидів у воду,

витрати на попередження впливу на оточуюче середовище, витрати на екологічний менеджмент, податок на забруднення природного середовища (табл. 5).

Таблиця 5

Витрати на охорону навколишнього середовища, млн грн.

	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Всього, млн грн.	265,5	401,7	359,6
Витрати на поводження з відходами, млн грн.	111,9	141,1	140,7
Витрати на очищення викидів у повітря, млн грн.	82,1	157,1	93,3
Витрати на очищення викидів у воду, млн грн.	62,9	94,3	103,6
Витрати на попередження впливу на оточуюче середовище, млн грн.	-	-	0,1
Витрати на екологічний менеджмент, млн грн.	8,6	9,2	21,9
Податок за забруднення оточуючого природного середовища, млн грн.	45,5	73,2	69,3

Обсяги інвестицій в технічне переоснащення з впровадженням передових екологічно безпечних технологій за період 2005–2011 рр. збільшився майже у 2 рази (рис. 7).

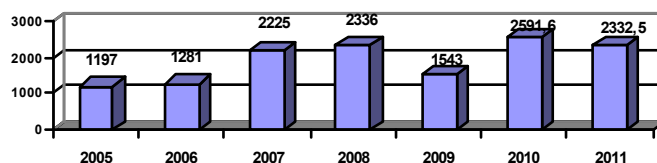


Рис. 7. Інвестиції в технічне переоснащення з впровадженням екологічно безпечних технологій, млн грн.

Можна зробити висновок, що інвестиції в технічне переоснащення з впровадженням передових екологічно безпечних технологій та витрати на охорону навколишнього середовища мали тенденцію до скорочення у кризовий період, але в 2010 р. загальна сума витрат та інвестицій отримала тенденцію до зростання.

Ефективність природоохоронних заходів. Прикладом ефективності природоохоронних заходів повинні виступати наступні показники: зростання кількості екологічних випробувань та досліджень, зниження викидів шкідливих речовин до атмосферного повітря, зниження концентрації сірководню у зворотному коксовому газі, зниження викидів стічних вод, зниження обсягів розміщення токсичних відходів. Проаналізуємо дані показники ефективності.

Зростання кількості екологічних випробувань та досліджень. Результатом зростання витрат на екологічний менеджмент є покращення діяльності служби охорони навколишнього середовища у сфері екологічного моніторингу (рис. 8) [10, с. 40].

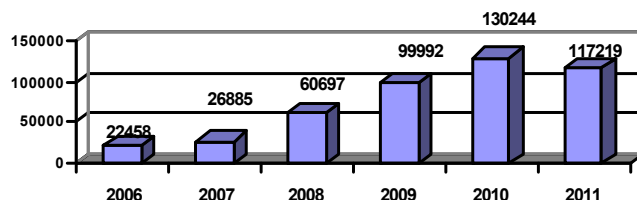


Рис. 8. Кількість лабораторних досліджень, проведених службою охорони навколишнього середовища

Зниження викидів шкідливих речовин до атмосферного повітря. Лінійної тенденції до зниження обсягів викидів не простежується. Обсяги забруднення атмосфери мають хвилеподібний характер (табл. 6).

Таблиця 6

Обсяг викидів забруднюючих речовин до атмосфери, т

	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Витрати на очищення викидів у повітря, млн грн.	82,1	157,1	93,3
Обсяг викидів, тис. м ³	264050	321294	287361

Проте, для об'єктивної оцінки екологічної діяльності комбінату слід визначити, яке місце серед аналогічних підприємств м. Кривого Рогу займає ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» по ступеню забруднення атмосферного повітря. Аналітична інформація представлена у таблиці 7.

З таблиці видно, що ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є найбільш небезпечним серед підприємств-забруднювачів атмосферного повітря. Даний факт повинен бути врахований в системі управління корпоративною соціальною відповідальністю комбінату.

Основні підприємства-забруднювачі атмосферного повітря, тис. т			
Основні підприємства	2010 р.	2011 р.	2012 р.
ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг"			
Обсяг викидів, тис. т	83,5	126,9	291,7
Середньооблікова кількість персоналу, тис. чол.	36647	34412	33890
Кількість викидів на 1 працюючого, т/чол.	2,28	3,69	8,61
ВАТ "ПівдГЗК"			
Обсяг викидів, тис. т	9,5	24,4	53,3
Середньооблікова кількість персоналу, тис. чол.	8 428	7902	7402
Кількість викидів на 1 працюючого, т/чол.	1,13	3,09	7,20
ПАТ "ПівнГЗК"			
Обсяг викидів, тис. т	4	7,8	14,2
Середньооблікова кількість персоналу, тис. чол.	7775	7161	6661
Кількість викидів на 1 працюючого, т/чол.	0,51	1,09	2,13
ПАТ "ЦГЗК"			
Обсяг викидів, тис. т	0,66	1,5	3
Середньооблікова кількість персоналу, тис. чол.	6 609	5 915	5415
Кількість викидів на 1 працюючого, т/чол.	0,09	0,25	0,55
ПАТ «ІнГЗК»			
Обсяг викидів, тис. т	0,63	0,8	1,6
Середньооблікова кількість персоналу, тис. чол.	6792	5942	5442
Кількість викидів на 1 працюючого, т/чол.	0,09	0,13	0,29

Зниження концентрації сірководню у зворотному коксовому газі. Принцип даного критерію ефективності виконано: з 2006 року на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» здійснюється програма зменшення концентрації сірководню у зворотному коксовому газі, впровадження якої дозволило наблизити показники комбінату до загальноприйнятих європейських стандартів, а у 2009– 2011 рр. – знизити концентрацію сірководню ще інтенсивніше (див. рис. 9).



Рис. 9. Вміст сірководню у зворотному коксовому газі г/м³

Зниження викидів стічних вод. З 2003 р. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» докладає значних зусиль до зменшення обсягів викиду стічних вод металургійного виробництва. Так, за період 2003– 2011 рр. обсяги викидів було скорочено майже у 6 разів (рис. 10) [10].

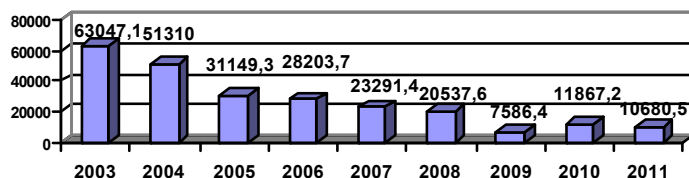


Рис. 10. Обсяг викидів стічних вод ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», тис. м³

Зниження обсягів розміщення токсичних відходів. Принцип ефективності екологічного менеджменту за даним критерієм на підприємстві ПАТ «АМКР» не виконується, адже обсяги розміщення токсичних відходів зростають (рис. 11).

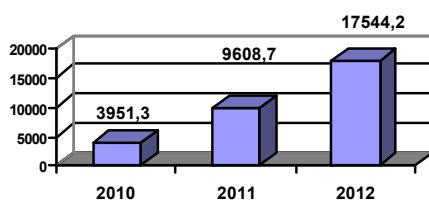


Рис. 11. Розміщення токсичних відходів, тис. т

В порівнянні з іншими підприємствами-забруднювачами м. Кривого Рогу, ПАТ «АМКР» хоча і не займає лідируючих позицій у негативному впливі на територію присутності, але все ж таки посідає 4 місце із 6 за ступенем тяжкості розміщення відходів (табл. 8). Даний факт вказує на те, що на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» слід покращувати систему екологічного управління стосовно використання відходів.

Таблиця 8

Розміщення відходів промислових підприємств м. Кривий Ріг, тис. т.

Основні підприємства	2010р.	2011р.	2012р.
ПАТ "ПівнГЗК"	20000,0	43000,0	87600,0
ПАТ «ІнГЗК»	11642,6	23240,0	49443,6
ВАТ "ПівдГЗК"	6033,4	11962,2	23957,8
ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг"	3951,3	9608,7	17544,2
ПАТ "ЦГЗК"	2216,0	3939,4	11008,8
ПАТ "Криворізький залізорудний комбінат"	23,0	59,8	130,7

Принцип політики КСВ № 3: Збагачення та розвиток місцевих спільнот. Техногенний вплив на регіон присутності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» дуже значний. Саме тому керівництво комбінату приділяє особливу увагу відповідальності за ступінь впливу, враховуючи всі права та інтереси усіх стейкхолдерів. До основних напрямків розвитку місцевої спільноти ПАТ «АМКР» відносить: партнерство з містом (49,5 % корпоративних інвестицій), розвиток освіти (14 %), укріплення системи охорони здоров'я (15,8 %), протекція соціальної сфери (5,5 %), забезпечення духовного відродження міста (8,7 %), підтримка спорту (6,5 %). За період 2006–2011 рр. простежується зростання суми інвестицій майже у 5 разів (табл. 9).

Таблиця 9

Інвестиції в спільноті, млн грн.

	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Інвестиції в спільноті, млн грн.	12,26	14,0	18,0	9,44	16,0	63,8

Принцип політики КСВ № 4: Прозоре управління полягає в дотриманні Кодексу ділової поведінки, в якому містяться обов'язкові для кожного співробітника компанії правила з етичних та правових аспектів. У 2010 р. навчання Кодексу ділової поведінки пройшли 268 чол. З 2009 р. на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» прийнято Положення по боротьбі з корупцією. У 2010 р. спеціалізовані тренінги з вивчення Положення пройшло 10 співробітників ПАТ. Кількість співробітників, що пройшли навчання з питань конфлікту інтересів, становить у 2010 р. 787 чол.

Отже, позитивними результатами КСВ-політики ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є: значне зниження коефіцієнту частоти виробничого травматизму (у 4 рази); значно нижчі показники професійної захворюваності в порівнянні з аналогічними по галузі; зростання інвестицій підприємства в охорону праці (у 2 рази); зростання витрат комбінату на придбання спецодегу (у 2 рази); підтримання позитивної динаміки у забезпеченні соціально-побутових умов працівників; зростання суми страхового покриття працівників; позитивний ефект програми добровільного звільнення; забезпечення найвищого рівня середньої заробітної плати по галузі, області та країні; зростання інвестицій в технічне переоснащення з впровадженням передових екологічно безпечних технологій та витрат на охорону навколишнього середовища; доведення показників концентрації сірководню у зворотному коксовому газі до позначки, нижчої за загальноприйнятую європейськими стандартами; скорочення обсягів шкідливих викидів (у 5 разів). Негативним моментом є те, що ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є найбільш небезпечним серед підприємств-забруднювачів атмосферного повітря – займає 1 місце в рейтингу небезпечних підприємств; займає 4 місце за ступенем тяжкості розміщення відходів серед 6 підприємств-забруднювачів м. Кривого Рогу.

Пропозиції щодо вдосконалення системи управління корпоративною соціальною відповідальністю на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Дослідження особливостей управління корпоративною соціальною відповідальністю ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» вказує на деякі недоліки управлінської системи, які простежуються у відсутності необхідного ефекту при наявному соціальному інвестуванні. Мова йде про формуванні соціально відповідальних програм без урахування та ідентифікації реального соціального замовлення. Ідентифікація реального соціального замовлення – це процес виявлення найгостріших соціальних проблем, ліквідація яких являтиметься найбільш доцільною реакцією соціально відповідальної компанії. Ідентифікація реального соціального замовлення дозволить підприємству спрямовувати соціальні інвестиції саме на вирішення дійсно нагальних та гострих соціальних проблем, виключаючи ризик здійснення недоцільних та помилкових проектів, розроблених інтуїтивним методом на основі суб'єктивного вибору. Процедура ідентифікації забезпечує здійснення вірних управлінських рішень на умовах ліквідації нерационального витрачання фінансових, матеріально-технічних, інтелектуальних та інших ресурсів на розв'язання оманливих важливих проблем.

Процес ідентифікації пропонуємо здійснювати на основі двооб'єктного інтра- та екстравертивного фокусування на соціальних проблемах цільових груп стейкхолдерів з включенням механізму синхронізації

оцінок суб'єкту та об'єкту управління.

Для цього необхідне виконання двох кроків: крок перший – здійснення ідентифікації інтравертивного характеру; крок другий – здійснення ідентифікації екстравертивного характеру.

Крок перший. Ідентифікація інтравертивного характеру. Ідентифікація соціальних проблем інтравертивного характеру повинна здійснюватися за результатами обробки інформаційних даних, отриманих: шляхом аналітичної діяльності експертів відділу КСВ; шляхом анкетування персоналу підприємства.

Розглянемо кожен з цих шляхів докладніше. *Аналітична діяльність експертів відділу КСВ* повинна здійснюватися за принципом методу експертних оцінок та проявлятися в оцінці показників якості трудового життя (ЯТЖ) співробітників, а саме: якість трудового колективу; якість оплати праці; якість робочого місця; якість охорони здоров'я; якість керівництва компанії; якість розвитку персоналу; якість соціальних гарантій; якість соціальних благ. Експерти повинні оцінити досягнення компанії у забезпеченні гідного рівня якості трудового життя за запропонованими індикаторами, що згруповані у 8 груп. Оцінювання повинно здійснюватися за принципом: 1 бал – мінімальні досягнення компанії, 10 – максимальні досягнення компанії у забезпеченні гідного рівня якості трудового життя за конкретним показником. За кожною групою індикаторів підраховується загальний бал якості групи методом усереднення даних по цій групі, який також знаходитиметься в межах: $I_n \in [1,10]$.

Анкетування персоналу підприємства. Анкету, за допомогою якої слід здійснювати опитування персоналу підприємства, пропонуємо формувати також на основі базових показників якості трудового життя.

Після заповнення, анкети передаються групі експертів, які встановлюють відсоткове співвідношення оцінок кожного індикатора, формують висновки по рівню якості трудового життя, які пропонуємо здійснювати за наступними критеріями:

- сукупна оцінка індикаторів соціальних проблем по всім групам до 5 балів – незадовільний рівень якості трудового життя;
- сукупна оцінка від 5 до 7 балів – задовільний рівень якості трудового життя;
- сукупна оцінка від 7 до 9 балів – достатній рівень якості трудового життя;
- сукупна оцінка 10 балів – відмінний рівень якості трудового життя.

Інтравертивний аналіз, після усереднення експертних оцінок та оцінок персоналу, передбачає формування графічної моделі інтравертивного суб'єктно-об'єктного синтезу оцінювання, на координатних осях якої інтерпретовані експертні оцінки та оцінки персоналу щодо груп показників якості трудового життя. Ідеальна модель інтравертивного суб'єктно-об'єктного синтезу оцінювання за всіма параметрами має максимальні значення – 10 балів і виглядає наступним чином (рис. 12).



Рис. 12. Графічна модель інтравертивного суб'єктно-об'єктного синтезу оцінювання групи «Персонал»

Крок другий. Ідентифікація екстравертивного характеру. Ідентифікацію екстравертивного характеру пропонуємо робити на основі:

- аналізу регіональних індикаторів соціальних проблем та обробки статистичних даних Держкомстату;

- аналізу анкетних даних цільових груп стейкхолдерів.

Аналіз регіональних індикаторів соціальних проблем пропонуємо здійснювати за вище наведеним алгоритмом експертного оцінювання індикаторів соціальних проблем таких цільових груп стейкхолдерів, як споживачі; конкуренти; населення; влада. Аналіз регіональних індикаторів даних Державного комітету статистики щодо соціальних проблем цільових груп стейкхолдерів здійснюється методом обробки статистичних даних групою експертів. Після чого за всіма групами стейкхолдерів виявляються соціальні проблеми регіону.

Екстравертивний аналіз, після усереднення експертних оцінок та оцінок цільових груп стейкхолдерів, передбачає формування графічної моделі екстравертивного суб'єктно-об'єктного синтезу оцінювання груп показників добробуту населення регіону. І має наступний вигляд (рис. 13).

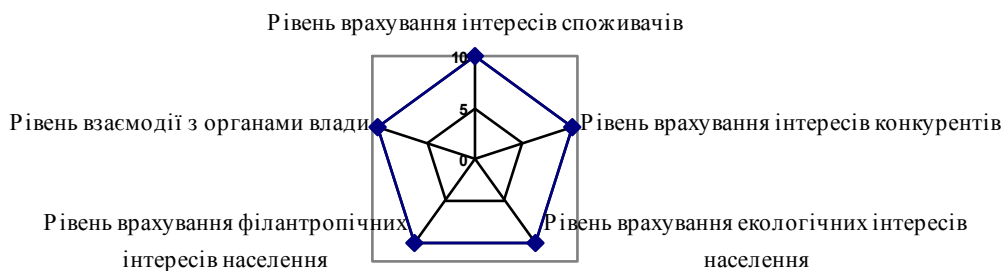


Рис. 13. Графічна модель екстравертивного суб'єктно-об'єктного синтезу оцінки груп стейкхолдерів

За допомогою суб'єктно-об'єктного синтезу двох графічних моделей інтра- та екстравертивного характеру формуються дві карти: карта ідентифікації інтравертивних проблем; карта ідентифікації екстравертивних проблем.

Однозначно безпроблемними вважатимемо напрямки, якщо позначки на вісі координат за обома моделями співпадають або мають незначні розбіжності і знаходяться у точках максимуму на вісі.

Однозначно проблемними вважатимемо напрямки, якщо позначки на вісі координат за обома моделями співпадають або мають незначні розбіжності і знаходяться у точках мінімуму на вісі. В такому разі присутня реальна соціальна проблема, яка потребує реального соціального замовлення та вказуватиме на доцільне вкладання коштів у її розв'язання.

Невизначеними вважатимемо напрямки, якщо позначки на вісі координат за обома моделями діаметрально протилежні між собою. В такому разі матимемо два сценарії управлінських дій.

Сценарій перший: у разі, якщо експертна оцінка має мінімальне значення (низькі виробничі/регіональні показники та індекси соціального добробуту колективу/населення), а оцінка об'єкту управління – максимальне (високий рівень добробуту колективу/населення) – прийматимемо позицію суб'єкту управління за еталонну, об'являючи дану групу показників проблемною, вносячи її до Проекту реального соціального замовлення.

Сценарій другий: у разі, якщо експертна оцінка має максимальне значення (тобто високі виробничі показники та індекси соціального добробуту), а оцінка об'єкту управління – мінімальне (незадоволеність колективу рівнем управління) – в поточному періоді до Програми реального соціального запиту дану групу не вноситимемо, маючи її на увазі в майбутньому. У даному випадку слід впроваджувати ретельний моніторинг змін стейкхолдерських оцінок.

Лише після процесу ідентифікації пропонуємо формувати Проект виконання реального соціального замовлення. На даному етапі здійснюється формування Карти реального соціального замовлення, до якої, за принципом ранжування від найгостріших до менш значних, заносяться усі нагальні проблеми за такими групами стейкхолдерів, як персонал, конкуренти, споживачі, населення, влада. Таким чином, менеджер формує повний доцільний список соціальних програм з їх подальшим обґрунтуванням.

Наступним етапом повинно стати формування концепції Проекту виконання реального соціального замовлення:

- детальний опис та характеристика основних програм ліквідації вузьких місць в корпоративній та регіональній політиці управління соціальним добробутом персоналу/населення регіону;
- формування бізнес-планів соціальних програм;
- обґрунтування вибору партнерів;
- прогнозування соціального ефекту від розроблених заходів.

Після цього, розроблені соціальні програми набувають своєї реалізації, під час якої здійснюється постійний моніторинг ходу впровадження, контроль та оперативні коригувальні дії.

Усі підсумки реалізації Проекту віддзеркалюються у щорічній не фінансовій корпоративній звітності.

Висновки

Ефективний інноваційний розвиток підприємства ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» неможливий без процесу ідентифікації реального соціального замовлення, який включає детальне виявлення очікувань стейкхолдерських груп: персонал, споживачі, конкуренти, населення, влада; оцінку та прогнозування КСВ, поточне оцінювання якості життя населення та постійний моніторинг статистичних даних Держкомстату.

Література

1. Новая философская энциклопедия : в 4 т. / Под редакцией В. С. Стёпина. – М. : Мысль. 2001. [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/8443/%D0%99%D0%9E%D0%9D%D0%90%D0%A1
2. Davis K., Blomstrom R., 1975. Business and Society: Environment and Responsibility. McGraw-Hill: N. Y. p. 23.
3. McGuire J. W. 1963. Business and Society. McGraw-Hill: N. Y. p. 144.
4. Sethi S. P. 1975. Dimensions of corporate social performance: An analytical framework. California

Management Review 17 (3): 58–64. p. 62.

5. Carroll A. B. 1979, A three-dimensional conceptual model of corporate performance. Academy of Management Review 4 (4): 497–505 p. 500.

6. Благоев Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю.Е. Благоев // Российский журнал менеджмента. – № 3. – 2004. – С.17–34.

7. Андреев А.А. Методика комплексной оценки объемов социального инвестирования / А.А. Андреев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 9 (147). – Вып. 20. – С. 73–78.

8. Доклад о социальных инвестициях в России 2004 год. роль бизнеса в общественном развитии / под общ. ред. С. Е. Литовченко. – М. : Ассоциация менеджеров, 2004. – 80 с.

9. Грицина Л.А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)»/ Л.А. Грицина. – Хмельницький, 2009. – 20 с.

10. Корпоративний звіт ПАТ «Арселорміттал Кривий Ріг», 2010. – 62 с.

11. Отчет о корпоративной социальной ответственности ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог», 2011. – 82 с.

12. Сайт річної статистичної звітності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/77/217573>

References

1. Novaia filyosofskaiia entsyklopedyia: V 4 tt. M.: Mysl. Pod redaktsyei V. S. Stëpyna. 2001. [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupa: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/8443/%D0%99%D0%9E%D0%9D%D0%90%D0%A1

2. Davis K., Blomstrom R., 1975. Business and Society: Environment and Responsibility. McGraw-Hill: N. Y. p. 23.

3. McGuire J. W. 1963. Business and Society. McGraw-Hill: N. Y. p. 144.

4. Sethi S. P. 1975. Dimensions of corporate social performance: An analytical framework. California Management Review 17 (3): 58-64. p. 62.

5. Carroll A. B. 1979, A three-dimensional conceptual model of corporate performance. Academy of Management Review 4 (4): 497-505 p. 500.

6. Blahov Yu.E. Kontseptsyia korporativnoi sotsyalnoi otvetstvennosti y stratelycheskoe upravlenye // Rossyyskiy zhurnal menedzhmenta. – № 3. – 2004. – P.17-34.

7. Andreev A.A. Metodyka kompleksnoi otsenky ob'emov sotsyalnogo ynvestyrovaniya // Vestnyk Cheliabynskoho hosudarstvennogo unyversyteta. 2009. № 9 (147). Ekonomyka. Vyp. 20. P.73-78.

8. Doklad o sotsyalnykh ynvestytsiyakh v Rossyy 2004 hod. rol byznesa v obshchestvennom razvytyi / pod obshch. red. S. E. Lytovchenko. – M.: Assotsyatsyia menedzherov, 2004. – 80 p.

9. Hrytsyna L.A. Mekhanizm formuvannia korporativnoi sotsyalnoi vidpovidalnosti v upravlinni pidpriemstvom: avtoref. dys. Na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (mashynobuduvannia)»/ L.A. Hrytsyna. – Khmelnytskyi, 2009. – 20 p.

10. Korporativnyi zvit PAT «Arselormittal Kryvyi Rih», 2010. – 62 p.

11. Othet o korporativnoj sotsialnoj otvetstvennosti. 2011. – 82 p.

12. Sajt rithnoji statistihnoji zvitnosti pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupa: <http://www.smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/77/217573>

Рецензія/Peer review : 7.7.2013 p. Надрукована/Printed : 13.8.2013 p.

БІЗНЕС-АСОЦІАЦІЇ В СИСТЕМІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В роботі досліджено сучасний стан бізнес-асоціацій в Україні та їх роль в системі інфраструктурного забезпечення малого та середнього підприємництва. Детально проаналізовано типологію, функції, задачі, проблеми розвитку та шляхи посилення впливу об'єднань підприємців на бізнес-середовище. Розкрито ключові функції бізнес-асоціацій у процесі забезпечення взаємодії із владою, національним та закордонним бізнесом, громадськими організаціями. Доведено, що сфери діяльності об'єднань підприємців дуже близько корелюють з існуючими напрямками інфраструктурної підтримки бізнесу.

Ключові слова: малий і середній бізнес, інфраструктура підприємництва, бізнес-асоціації, підприємницькі союзи.

D.A. ANTONIUK, N.H. ENGOYAN

Zaporizhzhya National University

BUSINESS ASSOCIATIONS IN THE INFRASTRUCTURE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN UKRAINE

Abstract – The aim of the research – to explore the essence of the business associations functioning and their role in the small and medium enterprises infrastructure in the process of interaction with government, business, civil society and international partners.

Detailed analysis of the typology, functions, tasks, problems and ways of strengthening business associations impact on the business environment was analyzed. The world's model of business associations (anglo-saxon, continental and mixed) was considered. The advantages and disadvantages of each was established. Quantitatively and qualitatively their impact on the business environment in Ukraine was assessed. The key functions of business associations in the process of interaction with the government, national and foreign businesses, non-governmental organizations was covered. The scopes of business associations very closely correlating with existing business support infrastructure areas: creating and providing information, credit and financial support, transfer of ownership, representation companies, innovations, expert technical activities, education and training; which once again underlines their special role in the infrastructure of entrepreneurship.

The ways of role strengthening of business associations in entrepreneurship infrastructure system was proposed, the key of which is to create a positive corporate image business associations as a guarantee of sustainable development and national recognition.

Keywords: small and medium business, entrepreneurship infrastructure, business associations.

Постановка проблеми

Реформи практично в усіх сферах економічної діяльності України обумовлюють виникнення чисельних проблем розвитку підприємництва. Великі підприємства, холдинги та фінансово-промислові групи в змозі самостійно вирішувати проблемні питання за допомогою власного інтелектуального, кадрового та ресурсного потенціалу, формування груп лобювання в місцевих і центральних органах влади й органах самоврядування. Натомість невеликі підприємства та приватні підприємці зазнають багато незручностей у веденні бізнесу: політична нестабільність, регуляторні процедури та корупція, захист прав власності, доступ до кредитних ресурсів, кримінальний тиск тощо.

Проблема набуває особливої актуальності у зв'язку з прагненнями України до мегарегіональної інтеграції у Європейський чи Митний союзи, адже обумовлює необхідність імплементації нових стандартів якості товарів і послуг, нових принципів та підходів ведення господарської діяльності, у зв'язку з чим переважна більшість суб'єктів малого та середнього бізнесу прагне до посилення захисту від іноземних конкурентів на внутрішніх ринках та пошуку провідників на зовнішніх.

Світовою практикою захисту прав та інтересів підприємців є створення незалежних організацій – бізнес-асоціацій, які в більшості країн світу є одним із ключових і дуже дієвих елементів інфраструктури підприємництва. Крім того, об'єднання підприємців є невід'ємною частиною громадського суспільства, показником його спроможності до самоорганізації, захисту своїх прав і представлення інтересів. Розбудові таких об'єднань приділяється значна увага як з боку держави, так і з боку громадськості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Існує багато визначень поняття бізнес-асоціація, однак найбільш повним і змістовним, на нашу думку, є запропоноване Г. Чижиковим [1]: «Бізнес-асоціацію визначають, як специфічну інтегруючу, структурно і функціонально організовану систему, що є незалежною від державних, владних або будь-яких інших структур, діє в правовому полі, захищає інтереси і задовольняє відомі потреби своїх членів, що входять до асоціації на підставі добровільності і рівноправності; її діяльність підпорядковується декларованій місії і відповідає єдиній меті та фінансується за рахунок членських внесків і коштів, отриманих від комерційної діяльності, що не суперечить її місії». Це визначення вдало формулює вимоги до бізнес-асоціації: складається з членів (фізичних осіб, юридичних осіб), що відповідають ознаками, які встановлені даною асоціацією; юридично оформлена організація, мета і діяльність якої регламентовані її статутом та іншими документами; управляється демократично обраним правлінням, які визначають політику і обирають посадових осіб, що реалізують цю політику.

Різні аспекти діяльності бізнес-асоціацій є об'єктом дослідження в роботах таких зарубіжних і

вітчизняних економістів та аналітиків, як М. Альперович, І. Ансофф, А. Вінников, В. Глушков, Р. Донер, С. Дорошева, П. Друкер, Ю. Єхануров, Н. Захарченко, Д. Кліланд, Г. Кузнецов, Т. Лужанська, Д. Ляпін, К. Ляпіна, В. Ляшенко, В. Мальцев, М. Мальський, Б. Мільнер, М. Олсон, Ю. Середа, Л. Ситнік, С. Скрипченко, С. Соколенко, Г. Чижиков, Б. Шнайдер та інші. У працях цих та інших науковців широко висвітлені:

- типологія бізнес-асоціацій: за територією діяльності (регіональні та національні); за приналежністю її членів до якої-небудь конкретної галузі (галузеві та міжгалузеві); за організаційно-правовою формою (громадська організація, спілка, торгово-промислова палата); за кількістю членів організації тощо [1, 2];
- функції бізнес-асоціацій: захисна; представницька; консультаційно-освітня; методична; надання послуг тощо [1, 3];
- задачі бізнес-асоціацій: посередництво між бізнесом та владою, лобіювання інтересів членів бізнес-об'єднання в органах влади та місцевого самоврядування; підтримка вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках; лобіювання інтересів бізнесу в уряді; сприяння розвитку коопераційних зв'язків; захист інтересів національного бізнесу в умовах регіональної інтеграції [1, 4, 5]; формування позитивної корпоративної етики ведення бізнесу, контроль за владою [6]; реалізація основних засад провадження державної регуляторної політики [7], надання інформаційних, консалтингових і експертно-технічних послуг [5] та інші;
- алгоритми створення, ведення господарської діяльності, формування стратегій розвитку бізнес-асоціацій [8];
- місце бізнес-асоціацій у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, підтримці малого та середнього бізнесу тощо [9, 10].

Невирішена раніше частина загальної проблеми

Хоча наукові та практичні здобутки в питаннях дослідження значення, функцій і напрямів роботи об'єднань підприємств і підприємців досить вагомі, але на сьогодні необхідним є дослідження ролі бізнес-асоціацій в загальній системі інфраструктурного забезпечення підприємництва, розробленні пропозицій і рекомендацій щодо удосконалення діяльності таких об'єднань та підвищення ефективності їх впливу на бізнес-середовище в умовах трансформацій як в середині країни, так і перспектив регіональної та державної інтеграції.

Цілі статті

Метою статті є дослідження сутності функціонування бізнес-асоціацій та їх ролі в системі інфраструктурного забезпечення малого та середнього підприємництва в процесі забезпечення взаємодії із владою, бізнесом, громадськими організаціями та закордонними партнерами. Для досягнення мети поставлено такі задачі дослідження:

- показати значення бізнес-асоціацій у формуванні інфраструктури підприємництва з урахуванням історичного досвіду;
- розкрити функції підприємницьких об'єднань у процесі забезпечення взаємодії із владою, бізнесом, громадськими організаціями та закордонними підприємствами;
- проаналізувати рівень розвитку бізнес-асоціацій в Україні та виявити існуючі проблеми їх функціонування;
- розробити шляхи посилення ролі об'єднань підприємців в системі інфраструктури підприємництва.

Результати дослідження

Для розуміння ролі бізнес-асоціацій в системі інфраструктурного забезпечення підприємництва в Україні доцільно проаналізувати фундаментальні дослідження закордонних вчених і існуючі моделі об'єднань підприємців. Науковцями ґрунтовно досліджені [9, 11] світові моделі бізнес-асоціацій (табл. 1), особливості яких сформувалися під впливом певної політичної культури – англосаксонська, континентальна та змішана. Зокрема, континентальна модель передбачає наявність встановленої законом сфери діяльності; чітке розмежування функцій між асоціаціями, які виконують різні завдання; обмеження конкуренції та суперництва між ними; логічно витриманий принцип приєднання більш дрібних асоціацій до об'єднуючої їх великої структури; високий ступінь формальної участі в роботі державного апарату, що відповідає за бізнес-політику. З іншого боку, для англосаксонської моделі характерна відсутність спеціального законодавства, добровільний характер членства, відсутність обмежень для створення бізнес-асоціації, відсутність вимог до асоціацій щодо виконання функцій, делегованих державою. Головне своє завдання бізнес-асоціації цього типу бачать у захисті інтересів своїх членів стосовно держави, але не в розробленні та реалізації певної політики спільно з державними інститутами і не в наданні технічної допомоги і ділових послуг своїм членам. Змішана модель, яка використовується в Україні, вимагає поєднання ряду характеристик обох моделей.

Позитивними рисами континентальної моделі, які можуть бути привабливими для бізнес-асоціацій України, є привілейований правовий статус і міцна фінансова база. Найсильнішими сторонами англосаксонської моделі є її незалежність від уряду та орієнтація на попит. Розглядаючи моделі функціонування об'єднань підприємців з точки зору використання накопиченого досвіду для України, слід відмітити, що спроба копіювання якоїсь системи іншої країни неможлива і небажана. Модель

функціонування бізнес-асоціацій повинна ґрунтуватися на політичних, економічних і соціальних особливостях розвитку країни.

Таблиця 1

Класифікація деяких систем палат [11]

Континентальна модель	Англосаксонська модель	Змішана система
Африка: Алжир, Берег слонової кістки, Єгипет, Еритрея, Марокко, Сенегал, Туніс	Африка: Гана, Мозамбик, Сьєрра-Леоне, Південна Африка, Зімбабве	
Європа: Австрія, Франція, Німеччина, Угорщина, Італія, Нідерланди, Словацька Республіка, Словенія, Іспанія	Європа: Чеська Республіка, Данія, Естонія, Ірландія, Литва, Норвегія, Польща, Швеція, Швейцарія, Великобританія	Росія, Україна, Білорусія
	Північна Америка: Канада, США	
	Латинська Америка: Аргентина, Чилі, Ямайка, Перу, Венесуела	Латинська Америка: Бразилія***, Мексика***
	Азія і Австралія: Австралія, Індія, Непал, Фіджі, Сінгапур, Шрі-Ланка	Азія: Японія, Таїланд

* Бразилія і Мексика знаходяться в процесі реформування своєї системи палат швидше у бік чистої англосаксонської моделі, а не змішаної

Розглядаючи розуміння ролі бізнес-асоціацій в історичному контексті, доцільно звернути увагу на роботи Манкура Олсона [12, 13], який розкриває взаємозв'язок між економічним розвитком в індустріально-розвинених демократичних країнах і зміцненню інтересів окремих угруповань, включаючи ділове співтовариство. На його думку, «сильні бізнес-асоціації» фактично завдають шкоди національній економіці, оскільки протистоять ринковій конкуренції. Це пов'язано, по-перше, з тим, що фінансуючи діяльність, пов'язану з перерозподілом, наприклад, лобіюванням більш сприятливого податкового та наглядового режиму, бізнес-асоціації крадуть у капіталу, призначеного для розвитку виробничих і людських ресурсів, здатних виробляти нові матеріальні цінності. По-друге, Олсон припускає, що асоціації гальмують впровадження і широке розповсюдження нових технологій, оскільки відстоюють інтереси своїх найменш енергійних членів, а також тому, що нові технології здатні підірвати угоди картельного характеру, досягнуті окремими галузевими асоціаціями. По-третє, він вважає, що, захищаючи своїх членів від конкуренції з боку іноземних компаній, бізнес-асоціації протистоять ефективності та економічності, які є чинниками міжнародної торгівлі.

Однак висновки Манкура Олсона про те, що, обслуговуючи приватні компанії, асоціації лише перерозподіляють матеріальні блага, але не створюють нові, не знаходить підтвердження. Для країн, які розвиваються, Р. Донер і Б. Шнайдер [2] показали, що в умовах недосконалих державних інститутів бізнес-асоціації можуть стати для уряду інструментом «зворотного зв'язку» з бізнесом, джерелом інформації про порушення прав власності і бар'єри розвитку підприємництва. Ефект виробництва «суспільних благ» в результаті діяльності бізнес-асоціацій може виникати, коли в економіці відсутні розвинені інститути ринкової інфраструктури. Ця гіпотеза, на нашу думку, має місце для нашої країни.

Разом із тим спостерігаються різні ефекти від діяльності бізнес-асоціацій в країнах з різним рівнем розвитку [14]. Для прикладу, у США кожен четвертий підприємець є членом будь-якого об'єднання, кожен дев'ятий – членом понад двох. Загальна кількість профспілкових бізнес-асоціацій у США становить 3341. У Польщі таких об'єднань налічується близько 1285. За останніми даними, близько 10–20% представників малого та середнього підприємництва є їхніми членами. Якщо взяти Угорщину чи Чехію, то в кожній з цих країн налічується близько 1000 підприємницьких об'єднань. Це свідчить про те, що підприємці в багатьох країнах вбачають велику користь в об'єднанні і намагаються розв'язувати свої проблеми саме через об'єднання в організації такого типу [15].

В Україні загальна кількість офіційно зареєстрованих об'єднань підприємців різного рівня коливається від 400 до 500. Але варто підходити до цієї цифри досить виважено, оскільки до задекларованої кількості об'єднань зараховані ті, які не є дійсно працюючими. Це об'єднання, які були створені на так званих «помилкових принципах». Наприклад, стверджувати, яка кількість об'єднань підприємців в Україні є сьогодні реально працюючими, дуже важко. На думку авторів [10], кількість дійсно працюючих об'єднань підприємців в Україні на всіх рівнях (від національного до місцевого) не перевищує 200, якщо виключити зі списків такі, що були засновані з метою отримання гранту або в політичних цілях.

Окрім проблем із кількістю бізнес-асоціацій, слід відмітити і їх низьку якість роботи, адже поки що рано говорити про українські бізнес-асоціації як про інститути громадського суспільства через існування недовіри серед широкого кола самих підприємців, відносно незацікавленість влади у їх роботі, недостатнє фінансування утримання подібних структур, відсутність у підприємців, які звикли самостійно приймати

управлінські рішення, розуміння щодо необхідності структурної інтеграції. Поки що бізнес-асоціації служать швидше для налагодження «горизонтальних» зв'язків між підприємцями. Сама по собі «горизонтальна спрямованість» таких асоціацій надзвичайно важлива для українського бізнес-середовища, оскільки сприяє встановленню порядку та стабільності в ділових відносинах. Щодо «вертикальних» зв'язків, діяльність бізнес-асоціацій, які виступають в ролі посередників між бізнесом і владою, спрямована не на зміну ділового клімату через діалог, а, швидше, на надання допомоги бізнесменам, які мають пристосуватися до змінних умов і правил, диктованих державою [16]. Все це вимагає глибокого переосмислення та посилення ролі бізнес-асоціацій в системі інфраструктурного забезпечення підприємництва.

Ключовий вплив на підприємства малого, середнього та крупного бізнесу, що інтегруються до бізнес-асоціації, чинять державні та місцеві органи влади, правоохоронні та контролюючі органи, інші бізнес-асоціації, зовнішні та внутрішні ринки, наукові та освітні установи (рис. 1).

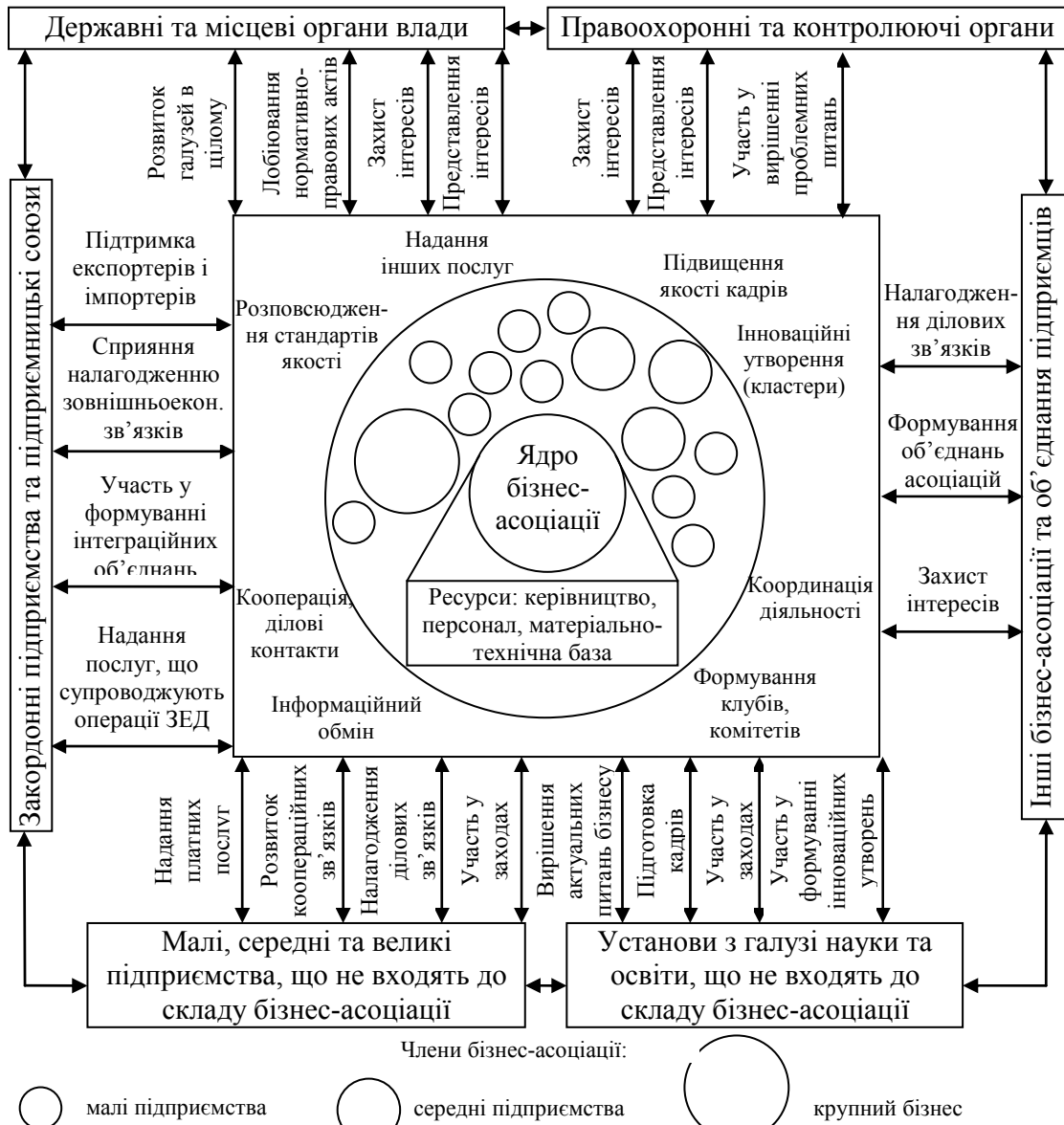


Рис. 1. Функції бізнес-асоціацій у процесі забезпечення взаємодії із владою, бізнесом і закордонними підприємствами

Всередині об'єднання підприємців здійснюється інформаційний обмін, формуються ділові контакти, коопераційні зв'язки, створюються інноваційні утворення зазвичай із залученням установ і організацій (підприємницьких, наукових і освітніх) ззовні. Окрім цього ядро бізнес-асоціації може надавати широкий комплекс послуг (інформаційні, консалтингові, експертно-технічні, освітні, виставкові тощо). Взаємодія з державними і місцевими органами влади, правоохоронними і контролюючими органами здійснюється з метою представлення та захисту, лобювання інтересів членів бізнес-асоціації. Підприємства, що не входять до їх лав, можуть надаватися платні послуги, вони беруть участь у інформаційно-консультаційних заходах разом із членами, однак на інших умовах. Окрім цього залучаються представники наукових і освітніх установ для розв'язання актуальних питань бізнесу, підготовки та відбору кадрів, участі у формуванні інноваційних утворень тощо. Можливі випадки інтеграції бізнес-асоціацій з іншими

подібними у мегаінтеграційні групування підприємств, що дозволяє більш потужно проявляти інтереси своїх членів. Особливо важливими є на сьогодні взаємовідносини на зовнішніх ринках, діяльність бізнес-асоціацій у цьому напрямі має зосереджуватися на підтримці експортерів та імпортерів, сприяттні налагодженню зовнішньоекономічних зв'язків, участі у формуванні інтеграційних об'єднань та наданні інших послуг.

Бізнес-асоціації як форма самоорганізації ділового співтовариства мають орієнтуватися на побудову ефективної інфраструктури підтримки малого та середнього бізнесу. Існування такого посередника між бізнесом, суспільством та владою забезпечує налагодження інформаційного мосту, дієвого важелю впливу бізнесу на владу і суспільство. Діяльність бізнес-асоціацій повинна базуватися на наукових принципах організації внутрішньої та зовнішньої взаємодії, носити системний характер. Це дозволить постійно підвищувати рівень бізнес-освіченості підприємств, ефективність менеджменту, застосовувати інструменти бізнес-планування та маркетингових досліджень за наявності консалтингової допомоги з боку спеціалістів бізнес-асоціації, налагоджувати партнерські відносини за допомогою участі у виставковій та ярмарковій діяльності, ділових місіях та тематичних зустрічах.



Рис. 2. Кореляція напрямів інфраструктурного забезпечення підприємництва зі сферами діяльності бізнес-асоціацій

Проаналізовані сфери діяльності об'єднань підприємців дуже близько корелюють із існуючими напрямками підтримки бізнесу: створення та забезпечення інформацією, кредитно-фінансова підтримка, передача прав власності, представлення інтересів підприємств, інноваційна діяльність, експертно-технічна діяльність, освіта та підвищення кваліфікації [17] (рис. 2). Це ще раз підкреслює особливу їх роль у системі інфраструктурного забезпечення підприємництва.

Низький рівень розвитку бізнес-асоціацій, який є однією з причин недостатнього інфраструктурного забезпечення малого та середнього підприємництва, особливо в депресивних, аграрних районах і сільських місцевостях, може також бути пов'язаний з існуванням таких проблем:

- 1) високий ступінь тінізації діяльності малого і середнього бізнесу, недостатня обізнаність підприємців щодо законодавчого статусу і законних можливостей членства у бізнес-асоціаціях [10, с. 24-25, 18];
- 2) відсутність культури та менталітету, необхідних для роботи бізнес-асоціації (наприклад, через монопольну діяльність за певними напрямками роботи за часів Радянського союзу);
- 3) відсутність довіри до бізнес-асоціацій;
- 4) відносна незацікавленість влади в існуванні бізнес-асоціацій;
- 5) застаріла законодавча база, що регламентує діяльність бізнес-асоціацій;
- 6) слабка робота з членами асоціації, відсутність живого зв'язку між бізнес-асоціаціями та членами;
- 7) неефективне управління всередині бізнес-асоціації;
- 8) недостатність фінансових ресурсів на утримання подібних структур.

Посилення ролі бізнес-асоціацій в системі інфраструктурного забезпечення підприємництва і бізнес-середовищі, на нашу думку, може бути досягнуто деякими шляхами.

По-перше, завдяки делегуванню частини державних регулюючих та контролюючих функцій підприємницьким союзам [6]. У розвинених європейських країнах на бізнес-асоціації покладені функції контролю і нагляду за діяльністю суб'єктів підприємництва, видачі дозвільних документів, ліцензування діяльності, технічного регулювання, розроблення та встановлення обов'язкових для виконання правил і стандартів професійної діяльності, притягнення до відповідальності несумлінних учасників ринку тощо [19].

Хоча на нашу думку, в Україні реалізації на практиці проекту делегування повноважень від влади до громадських об'єднань заважає, насамперед, незрілість та неготовність самих некомерційних організацій до такого широкого кола повноважень.

По-друге, у більшості країн Європи (Іспанія, Франція, Німеччина, Італія, Австрія) в законодавчому порядку введена система обов'язкового членства підприємства у деяких бізнес-асоціаціях, наприклад, торгово-промислових палатах, ремісничих спілках, що надає право об'єднаним членам більш ефективно вести діалог із владою. Цей шлях, на наш погляд, також не є ефективним, адже буде створювати додатковий бар'єр (джерела фінансових ресурсів) та призведе до негативних реакцій з боку бізнесу.

По-третє, і найефективніше, завдяки формуванню позитивного корпоративного іміджу бізнес-асоціацій як гаранту стабільного розвитку та загальнодержавного визнання. Цей шлях може бути реалізований завдяки активності безпосередньо бізнес-асоціацій, їх участі у розробленні перспективних планів і програм розвитку економіки регіонів, підвищенню соціального статусу та престижу підприємства – члена асоціації завдяки різноманітним преміям, конкурсам у різних категоріях, активізації участі в діяльності міжнародних організацій та регіональних угруповувань.

Запропоновані вище шляхи посилення ролі бізнес-асоціацій в системі інфраструктурного забезпечення підприємництва потребують проведення додаткових досліджень з метою визначення чіткого алгоритму діяльності об'єднань підприємств як на регіональному, так і на національному рівні

Висновки

Аналіз сучасного стану бізнес-асоціацій в Україні та їх ролі в системі інфраструктурного забезпечення малого та середнього підприємництва дозволив:

- встановити особливе місце бізнес-асоціацій у процесі захисту прав і інтересів малого та середнього бізнесу як на внутрішніх ринках, так і на зовнішніх – у зв'язку з прагненнями України до мегарегіональної інтеграції у Європейський чи Митний союзи;
- дослідити типологію, функції, задачі, алгоритми створення, ведення господарської діяльності, формування стратегій розвитку бізнес-асоціацій та їх місце в розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, підтримці малого та середнього бізнесу тощо;
- розглянути світові моделі бізнес-асоціацій (англосаксонська, континентальна та змішана), встановити переваги та недоліки кожної з них. Розглядаючи моделі функціонування об'єднань підприємців з точки зору використання накопиченого досвіду для України, відмічено, що спроба копіювання якоїсь системи іншої країни неможлива і небажана. Модель функціонування бізнес-асоціацій повинна ґрунтуватися на політичних, економічних і соціальних особливостях розвитку країни;
- кількісно та якісно оцінити їх вплив на підприємницьке середовище України: загальна кількість офіційно зареєстрованих об'єднань коливається від 400 до 500; кількість дійсно працюючих не перевищує 200; низька якість роботи; діяльність спрямована на налагодження «горизонтальних» зв'язків між підприємцями;
- розкрити функції підприємницьких об'єднань у процесі забезпечення взаємодії із владою, бізнесом, громадськими організаціями та закордонними підприємствами;
- довести, що сфери діяльності об'єднань підприємців дуже близько корелюють з існуючими

напрямами інфраструктурної підтримки бізнесу: створення та забезпечення інформацією, кредитно-фінансова підтримка, передача прав власності, представлення інтересів підприємств, інноваційна діяльність, експертно-технічна діяльність, освіта та підвищення кваліфікації; що ще раз підкреслює особливу їх роль у системі інфраструктурного забезпечення підприємництва;

- встановити низький рівень розвитку бізнес-асоціацій, який є однією з причин недостатнього інфраструктурного забезпечення малого та середнього підприємництва, ключовими причинами чого є: високий ступінь тінізації діяльності малого і середнього бізнесу; відсутність культури та менталітету, необхідних для роботи бізнес-асоціації; відсутність довіри до бізнес-асоціацій; відносна незацікавленість влади в існуванні бізнес-асоціацій; застаріла законодавча база, що регламентує діяльність бізнес-асоціацій; слабка робота з членами асоціації, відсутність живого зв'язку між бізнес-асоціаціями та членами; неефективне управління всередині бізнес-асоціації; недостатність фінансових ресурсів на утримання подібних структур;

- запропонувати шляхи посилення ролі об'єднань підприємців в системі інфраструктури підприємництва, ключовим з яких є формування позитивного корпоративного іміджу бізнес-асоціацій як гаранту стабільного розвитку та загальнодержавного визнання.

Література

1. Чижиков Г.Д. Бізнес-асоціації в умовах інтеграції України в світове господарство : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Г. Д. Чижиков. – Донецьк, 2006. – 40 с.
2. Doner R. Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others / R. Doner, B.R. Schneider // *Business and Politics*. – 2000. – Vol. 2. – P. 261–288.
3. Зудин А. Бизнес и ассоциации в странах Запада: опыт последних 30 лет. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hse.ru/data/348/791/1239/Доклад.pdf>.
4. Рутковская И. Из истории развития зарубежных бизнес-ассоциаций [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smb-support.ru/gop/2796>.
5. Лужанська Т. Підвищення спроможності галузевих/професійних громадських організацій як важливий фактор розвитку національного бізнесу / Т. Лужанська // Матеріали II Міжнародної конф. [«Членство України в СОТ: перспективи для національного малого та середнього бізнесу»]. 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.wto.inform.org.ua/files/850.ppt
6. Ковалев А.М. Перспективные направления развития деятельности предпринимательских союзов в Российской Федерации / А.М. Ковалев // *Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая*. – 2010. – № 2. – С. 40–44.
7. Пономарьова Л.С. Бізнес-асоціації в Україні як суб'єкти регуляторної політики та самоорганізації підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-1/doc/2/15.pdf>.
8. Вишне夫斯基 Д.С. Механизм формирования бизнес-ассоциаций / Д.С. Вишне夫斯基 // *Научный вестник ДГМА*. – 2009. – № 1 (4Е). – С. 207–212.
9. Гурняк І.Л. Торгово-промислові палати у системі зовнішньоекономічних зв'язків України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І.Л. Гурняк. – Київ, 2004. – 24 с.
10. Биковець В. Вплив громадських об'єднань підприємців на становлення і розвиток малого та середнього бізнесу в Україні: регіональний аспект / В. Биковець // *Економіка та держава*. – 2007. – № 4. – С. 23–25.
11. Пилгрим М. Пособие по организации и роли систем торгово-промышленных палат / М. Пилгрим, Р. Мейер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iimba.ru/media/rolepalat.doc.
12. Olson M. Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships / M. Olson. – New York, Basic Books, 2000. – 360 p.
13. Olson M. The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities/ M. Olson. – New Haven, Yale University Press, 1982. – 486 p.
14. Pyle W. Collective Action and Post-Communist Enterprise: The Economic Logic of Russia's Business Associations / W. Pyle // *Europe-Asia Studies*. – 2006. – № 58, p.491-521.
15. Плєсков М. Світова практика громадських об'єднань підприємців / М. Плєсков // *Рейтинг*. – 2006. – № 17. – С. 4–9.
16. Ляпин Д. Региональные программы малого бизнеса как основа демократических преобразований [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ics.org.ua/files/publications/pub/files/dlyapin_for_dnepropetrovsk_25072005.ppt
17. Антонюк Д.А. Узагальнена класифікація елементів інфраструктури підприємництва / Д.А. Антонюк // *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. – 2012. – № 4 (16). – С. 12–17.
18. Маккорд М. Анализ развития бизнес-ассоциаций в странах с переходным типом экономики и в странах переживших вооруженные конфликты [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

www.cipe.org/sites/default/files/publication-docs/093005_russian_0.pdf

19. Долгальова О.В. Удосконалення діяльності бізнес-асоціацій як невід'ємної складової інфраструктури підтримки підприємств малого бізнесу в Україні / О.В. Долгальова, В.В. Девятка [Електронний ресурс] // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – Режим доступу : http://economy.kpi.ua/files/files/12_kpi_2008.pdf

References

1. Chizhikov G.D. Biznes-asotsiatsii v umovakh integratsii Ukraini v svitove gospodarstvo : avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya dokt. yekon. nauk : spets. 08.05.01 «Svitove gospodarstvo i mizhnarodni yekonomichni vidnosini» / G. D. Chizhikov. – Donetsk, 2006. – 40 s.
2. Doner R. Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others / R. Doner, B.R. Schneider // Business and Politics. – 2000. – Vol. 2. – P. 261–288.
3. Zudin A. Biznes i assotsiatsii v stranakh Zapada: opyt poslednykh 30 let. [Elektronniy resurs] / Rezhim dostupu: <http://www.hse.ru/data/348/791/1239/Doklad.pdf>.
4. Rutkovskaya I. Iz istorii razvitiya zarubezhnykh biznes-assotsiatsiy [Elektronniy resurs] – 2005 // Rezhim dostupu: <http://www.smb-support.ru/rop/2796>.
5. Luzhanska T. Pidvishchennya spromozhnosti galuzevikh/profesinikh gromadskikh organizatsiy yak vazhliivy faktor rozvritku natsionalnogo biznesu / T. Luzhanska // Materiali II Mizhnarodnoi konferentsii «Chlenstvo Ukraini v SOT: perspektivi dlya natsionalnogo malogo ta serednogo biznesu» [Elektronniy resurs] – 2008 / Rezhim dostupu: www.wto.inform.org.ua/files/850.ppt
6. Kovalev A.M. Perspektivnyye napravleniya razvitiya deyatelnosti predprinimatelskikh soyuzov v Rossiyskoy Federatsii / A.M. Kovalev // Vestnik Rossiyskoy akademii yestestvennykh nauk. Seriya ekonomicheskaya. – 2010. – № 2. – S.40-44.
7. Ponomarova L.S. Biznes-asotsiatsii v Ukraini yak sub'ekti regulyatornoi politiki ta samoorganizatsii pidpriemnitstva / [Elektronniy resurs] / Rezhim dostupu: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-1/doc/2/15.pdf>.
8. Vishnevskiy D.S. Mekhanizm formirovaniya biznes-assotsiatsiy / D.S. Vishnevskiy // Nauchnyy vestnik DGMA. – 2009. – № 1 (4E). – S.207–212.
9. Gurnyak I.L. Torgovo-promislovi palati u sistemi zovnishnoyekonomichnikh zv'yazkiv Ukraini : avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. yekon. nauk : spets. 08.05.01 «Svitove gospodarstvo i mizhnarodni yekonomichni vidnosini» / I.L. Gurnyak. – Kiiv, 2004. – 24 s.
10. Bikovets V. Vpliv gromadskikh ob'ednan pidpriemstv na stanovlennya i rozvitok malogo ta serednogo biznesu v Ukraini: regionalniy aspekt / V. Bikovets // Yekonomika ta derzhava. – 2007. – № 4. – S. 23-25.
11. Pilgrim M. Posobiye po organizatsii i roli sistem torgovo-promyshlennykh palat / M. Pilgrim, R. Meyer // [Elektronniy resurs] / Rezhim dostupu: www.iimba.ru/media/rolepalat.doc.
12. Olson M. Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships / M. Olson. – New York, Basic Books, 2000. – 360 r.
13. Olson M. The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities/ M. Olson. – New Haven, Yale University Press, 1982. – 486 r.
14. Pyle W. Collective Action and Post-Communist Enterprise: The Economic Logic of Russia's Business Associations / W. Pyle // Europe-Asia Studies. – 2006. – № 58, p.491-521.
15. Pleskov M. Svitova praktika gromadskikh ob'ednan pidpriemstv / M. Pleskov // Rejting. – 2006. – № 17. – S. 4-9.
16. Lyapin D. Regionalnyye programmy malogo biznesa – kak osnova demokraticheskikh preobrazovaniy [Elektronnyy resurs] – 2005 // dostupno na sayte www.ics.org.ua/files/publications/pub/files/dlyapin_for_dnepropetrovsk_25072005.ppt
17. Antonyuk D.A. Uzagalнена klasifikatsiya yelementiv infrastrukturi pidpriemnitstva / D.A. Antonyuk // Visnik Zaporizkogo natsionalnogo universitetu. Yekonomichni nauki. – 2012. – № 4 (16). – S.12–17.
18. Makkord M. Analiz razvitiya biznes-assotsiatsiy v stranakh s perekhodnym tipom ekonomiki i v stranakh perezhivshikh vooruzhennyye konflikty [Elektronniy resurs] / Rezhim dostupu: www.cipe.org/sites/default/files/publication-docs/093005_russian_0.pdf
19. Dolgalova O.V. Udoskonalennya diyalnosti biznes-asotsiatsiy yak nevid'ємnoi skladovoi infrastrukturi pidtrimki pidpriemstv malogo biznesu v Ukraini/ O.V. Dolgalova, V.V. Devyatka [Elektronniy resurs] / Yekonomichnyy visnik NTUU «KPI». – Rezhim dostupu: http://economy.kpi.ua/files/files/12_kpi_2008.pdf

Рецензія/Peer review : 26.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: д.т.н., проф. проректор Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій
Мокій А.І.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано наявні підходи до оцінювання економічної ефективності господарської діяльності нафтогазовидобувних підприємств. Обґрунтовано необхідність застосування комплексного підходу до оцінки методів підвищення нафтовилучення, який забезпечується використанням не тільки економічних, але й техніко-технологічних факторів. Доведено, що модель функціонування нафтогазовидобувних підприємств повинна розмежовувати функції між підприємствами та материнськими компаніями, а система показників ефективності функціонування нафтогазовидобувних підприємств повинна поєднувати фінансові, техніко-технологічні, соціально-економічні показники і забезпечувати їх порівнюваність за всіма функціональними підрозділами, відображаючи їх внесок у створення передумов для економічного розвитку підприємства.

Ключові слова: управління, оцінювання, ефективність, нафтогазовидобувне підприємство, виробничі потужності.

O. YU. BEZUGLYI

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

ANALYSIS OF APPROACHES TO THE ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY ACTIVITY OF OIL AND GAS ENTERPRISES

Abstract – We analyze of existing approaches to evaluating the economic efficiency of oil and gas enterprises. We prove the necessity of a comprehensive approach to the evaluation methods of oil extraction increasing that is secured by using both the economic, technical and technological factors. It is shown that the model of oil and gas enterprises to differentiate functions between enterprises and parent companies, and the system performance efficiency of oil and gas enterprises should combine financial, technical, technological and socio-economic indicators and ensure their comparability on all functional departments, reflecting their contribution to the creation of conditions for economic development.

Keywords: management, estimation, efficiency, gas and oil enterprise, production capacities

Вступ

В сучасних ринкових конкурентних умовах особлива увага приділяється проблемі оцінювання та забезпечення економічної ефективності діяльності підприємств. Забезпечення слід розуміти як сукупність заходів і способів створення умов, які разом сприяють ефективному здійсненню економічних процесів, реалізації намічених планів для підтримки стабільного функціонування підприємства як економічної системи. Оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств можна здійснювати за допомогою нормативного методу, багатокритеріальних моделей, багатокритеріальних методів вимірювання результативності (продуктивності). Дані методи можуть бути використані при побудові системи показників для оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств.

Економічна ефективність діяльності підприємства залежить від раціонального використання кожного виду ресурсів та їхньої структури, яка визначається співвідношенням задіяних ресурсів різних факторів виробництва. Ці пропорції головним чином зумовлені специфікою виробництва, рівнем застосовуваної на підприємстві техніки, технології, організації виробництва і праці, співвідношенням екстенсивних та інтенсивних факторів розвитку виробництва. На структуру і часткову ефективність використання ресурсів підприємства значний вплив мають зовнішні фактори, зокрема ринки ресурсів, пропозиція і попит на окремі види ресурсів та урівноважені на них ціни тощо.

Галузеві особливості ефективності функціонування нафтогазовидобувних підприємств досліджувалися у працях Я.С. Витвицького [1], М.О. Данилюка, У.Я. Витвицької [3], І. Іванченко [4], І. Г. Фадєєвої, М.О. Данилюка [5], І.І. Кульчицького [7], І.М. Мазур [8], І.Й. Рибича, Ю.О. Зарубуна, Д.О. Єгера, Б.Л. Крупського [13] та ін. Проте, низка питань щодо оцінювання економічної ефективності діяльності нафтогазовидобувних підприємств вимагає подальших досліджень.

Постановка завдання

В економічній науці до цього часу немає однозначного чіткого трактування сутності економічної ефективності та єдиних критеріїв, за якими вона може бути оцінена кількісно і якісно. Значною мірою це пояснюється складністю і багатогранністю категорії ефективності.

Ефективність господарської діяльності підприємства – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами від господарської діяльності та витраченими на її досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо спожиті ресурси). Якщо при цьому врахувати, що результати виробництва не лише є різноманітними, але й можуть бути представлені в різних формах: вартісній, натуральній, соціальній, то стає очевидною необхідність в ідентифікації категорії ефективності господарської діяльності відповідно до тих аспектів діяльності підприємства, які важливо проаналізувати й оцінити.

Фактично визначення ефективності господарської діяльності підприємства полягає в оцінці її

результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному виразі або прибуток. Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги робити висновки про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Звідси для отримання об'єктивної оцінки ефективності господарської діяльності підприємства необхідно також ураховувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати.

Метою даної статті є критичний аналіз концептуальних підходів до оцінювання економічної ефективності господарської діяльності нафтогазовидобувних підприємств.

Результати дослідження

Визначення ефективності господарської діяльності має важливе як наукове, так і практичне значення. За її допомогою можна не тільки оцінити ефективність роботи підприємства, проаналізувати сумарний ефект різних її структурних підрозділів та напрямків діяльності, а й визначити стратегію розвитку, розробити прогноз та план дій на перспективу, встановити результати використання витрачених ресурсів: засобів виробництва, робочої сили, інформації тощо.

Формування системи показників ефективності господарської діяльності підприємства має:

- створювати передумови для виявлення резервів росту ефективності;
- відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;
- стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;
- виконувати критеріальну функцію.

Прийнято виділяти три основні системи критеріальних показників ефективності господарської діяльності [2]:

1) система, заснована на остаточних результатах господарської діяльності підприємства, яка містить показники: прибуток до оподаткування, оподатковуваний, чистий прибуток, собівартість, рівень рентабельності, виручка від реалізації, обсяг виробництва, якість продукції, термін окупності інвестицій, рентабельність інвестицій і ін.;

2) система, заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності, яка містить показники: продуктивність праці, темпи зростання продуктивності і заробітної плати, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, втрати робочого часу, частка браку, фондоозброєність праці, трудомісткість продукції, коефіцієнти складності праці, чисельність персоналу тощо;

3) система, заснована на формах і методах роботи з персоналом, яка охоплює показники: плинність кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової дисципліни, професійно-кваліфікаційна структура, співвідношення виробничого й адміністративно-управлінського персоналу, соціальна структура персоналу, рівномірність його завантаження, витрати на одного працівника, витрати на управління, соціально-психологічний клімат у колективі, привабливість праці тощо.

Отже, система показників ефективності господарської діяльності має: відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві; створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва; стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві; забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва всі ланки управлінської ієрархії; виконувати критеріальну функцію. Тобто для кожного з показників мають бути визначені правила інтерпретації їх значень.

У системі показників ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання можна виділити такі групи показників [2, 6]:

- ефективності використання основних засобів;
- ефективності використання оборотних фондів;
- ефективності використання праці (трудових ресурсів);
- ефективності окремих видів діяльності;
- узагальнюючі показники ефективності господарської діяльності підприємства.

Узагальнюючий, кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності: загальним обсягом одержаного прибутку та в розрахунку на одиницю ресурсів. Прибуток та відносний показник прибутку – рентабельність є основними показниками ефективності роботи підприємства, які характеризують інтенсивність господарювання.

Діяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. Співвідносити витрати і доходи – головне завдання кожного учасника господарської діяльності.

Водночас абсолютна сума прибутку не характеризує рівня ефективності господарської діяльності. Щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність, тобто визначити рентабельність. Зміна рівня того чи іншого показника рентабельності залежить від зміни економічних та організаційно-технічних факторів виробництва та реалізації продукції (робіт та послуг). Тому у процесі аналізу стану рентабельності підприємства необхідно визначити, які фактори більше впливали на підвищення чи зниження рівня рентабельності й розробити відповідні заходи підвищення ефективності діяльності підприємства.

Ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечили його отримання. Ефективність розкриває характер причинно-наслідкових зв'язків виробництва. Вона показує не

сам результат, а те якою ціною він був досягнутий. Тому ефективність найчастіше характеризується відносними показниками, що розраховуються на основі двох груп характеристик (параметрів) – результату і витрат. Це втім не виключає використання і абсолютних значень вихідних параметрів.

Залежно від цілей визначення ефективності результат (ефект) може бути оцінений різними показниками, що характеризують проміжні і кінцеві результати діяльності. Наприклад, економічний ефект може бути оцінений показниками:

- обсяг прибутку (балансового, чистого);
- економія окремих видів ресурсів у натуральному чи вартісному вираженні;
- зниження собівартості (для збиткових виробництв).

Ефект, що формується на рівні підприємства, називають локальним, на відміну від ефекту загального, який віддзеркалюється в цілому на економіці даної країни в сферах виробництва і споживання.

Також розрізняють ефект одноразовий і мультиплікаційний. Одноразовий ефект отримують одноразово, і він не повторюється в майбутніх періодах. Мультиплікаційний ефект показує, що ефективно використання ресурсів на одному підприємстві привело до підвищення ефективності на інших, пов'язаних з ним.

Теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту й ефективності, розуміючи під першим результат заходу, а під другим – співвідношення ефекту і витрат, що його викликали.

Ефект означає результат, наслідок певних причин, дій. Ефект може вимірюватися в матеріальному, соціальному, грошовому вираженні. Зокрема, ефект може оцінюватися обсягом додатково виробленої чи спожитої продукції (тобто штуками, кубічними або квадратними метрами, тоннами тощо), показниками поліпшення здоров'я населення (наприклад, зниження захворюваності або смертності, виробничого травматизму, підвищення середньої тривалості життя) тощо. У тому випадку (коли зазначені результати отримують грошову оцінку) говорять про економічний ефект. Економічний ефект виражений у вартісній (грошовій) формі результат будь-яких дій (зокрема, господарських заходів).

Хоча за самим визначенням результат і ефект є близькими поняттями (ефект – певна форма результату), потреби економічної практики змушують у деяких випадках розмежовувати зазначені терміни. При цьому під умовним поняттям економічний результат звичайно мають на увазі загальний (брутто) результат (зокрема, виручка, доход), а під поняттям економічний ефект – чистий (нетто) результат (зокрема, прибуток).

Відомі методи і моделі оцінки ефективності функціонування підприємств не забезпечують проведення адекватного оперативного аналізу і контролю за виробничою системою, оскільки розглядають не всі аспекти ефективності, які необхідно вимірювати і контролювати [2]. Тому комбінована система показників ефективності функціонування повинна формуватися за моделлю призми ефективності, що дозволяє поєднати фінансові, техніко-технологічні, соціально-економічні показники і забезпечити їх порівнюваність за всіма функціональними підрозділами, відображаючи їх внесок у створення передумов для стабільного економічного розвитку підприємства. Комплексна системи показників оперативно характеризує ефективність управління нафтогазовидобувним підприємством та ефективність використання факторів виробництва.

Досягнення ефективності функціонування нафтогазовидобувних підприємств можна забезпечити тільки при умові задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін – інших економічних суб'єктів, які формують умови зовнішнього і внутрішнього середовища.

Визначення економічної ефективності заходів з нової техніки, передової технології відноситься до числа найбільш складних проблем економічної науки. Від правильної та об'єктивної оцінки економічної ефективності будь-якого науково-технічного заходу залежать об'єми його впровадження і розповсюдження на нафтогазовидобувних підприємствах. Це відноситься також і до робіт із впровадження заходів з підвищення нафтовіддачі, які є одним із основних засобів в процесах стабілізації видобутку нафти при експлуатації родовищ на пізній стадії розробки.

Економічна оцінка заходів із стабілізації видобутку нафти полягає у визначенні ролі досліджуваних процесів для поліпшення техніко-економічних показників нафтовидобувного підприємства, встановлення економічного ефекту і виявлення на цій основі найбільш сприятливих умов для застосування методів дії на пласт [8]. Для визначення економічної ефективності проведення заходів щодо підвищення нафтовіддачі пластів (ПНП) необхідно, перш за все, визначитись у виборі критеріїв, що характеризують ефективність даного виду робіт, у визначенні їх відмінних ознак, що найбільш повно відображають зміст цього процесу. На даний час не існує однозначної відповіді на дане питання з технологічної та економічної точок зору, внаслідок чого, для оцінки ефективності заходів щодо ПНП відсутній загальний критерій, виражений у вартісних чи натуральних показниках, а оцінка ефективності здійснюється за окремими показниками: приросту видобутку нафти, зменшення обводненості продукції, зниження собівартості видобутку нафти, збільшенню приймальності нагнітальних свердловин, скороченню непродуктивної закачки води та інші [1].

Вітчизняною наукою було розроблено чимало методик і рекомендацій з питань економічної оцінки інвестицій у різні об'єкти. У свій час вони відігравали позитивну роль, адже перешкождали прийняттю економічно необґрунтованих рішень. Разом з тим в ринкових умовах ці методики втратили свою значущість, оскільки вони не враховують особливості ринкового середовища – насамперед фактор ризику і пов'язану з ним невизначеність. Такі показники оцінки ефективності капітальних вкладень, як коефіцієнт ефективності

та термін окупності, мають суттєві недоліки. Коефіцієнт ефективності визначався як відношення прибутку до суми капітальних вкладень. Такий підхід не відповідає загальноприйнятому у світовій практиці принципу, згідно з яким доходом від інвестицій виступає не чистий прибуток, а грошовий потік. Крім того, часто при розрахунку коефіцієнта ефективності і терміну окупності використовувались неспівставимі величини: прибуток враховувався в майбутній вартості, а інвестиції – у поточній.

Використання показника різніці приведених витрат на рівні підприємства в сучасних умовах пов'язане з певними проблемами. Зокрема, при втіленні будь-якого інвестиційного проекту необхідно вирішити два взаємопов'язаних питання: оцінити ефективність кожного з можливих варіантів здійснення проекту незалежно один від одного та порівняти ці варіанти і вибрати найкращий з них. Тобто елемент порівняння повинен бути присутній не в самому критерії, а тільки на стадії вибору. До того ж, оцінка інвестицій на основі приведених витрат характеризується значною мірою штучністю та умовністю розрахунків, що зумовлено такими причинами. По-перше, використання порівняльної економічної ефективності (мінімуму приведених витрат) як вихідного критерію передбачає обов'язкове дотримання умови тотожності результатів. Даний підхід не міг бути застосований для використання в нафтовидобувній промисловості для заходів, що збільшують додатковий об'єм видобутку нафти, так як ці методи можуть застосовуватись тільки у випадках рівного об'єму і якості продукції по варіантах, що порівнюються. По-друге, використання методів, заснованих на співставленні приведених витрат, не узгоджується з методами оцінки результатів господарської діяльності, які застосовуються в сучасних умовах.

Основними методичними документами із визначення економічної ефективності інвестиційних проектів із розробки родовищ та інших науково-технічних заходів, що враховують методи дисконтування, є «Методика визначення вартості запасів і ресурсів корисних копалин родовища або ділянки надр, що надаються у користування», затверджена у 2004 р. [12] та «Положення про порядок техніко-економічного обґрунтування кондицій для підрахунку запасів родовищ нафти і газу», затверджена Наказом ДКЗ у 2006 р. [11]. Основними принципами даних методик є:

- принцип повернення інвестованого капіталу на основі показника грошового потоку, що формується як за рахунок чистого прибутку, так і суми амортизаційних відрахувань;
- принцип врахування фактору часу при приведенні до теперішньої вартості капітальних вкладень та грошових потоків в період експлуатації об'єкту.

Основними економічними показниками в Положенні [11] є накопичений чистий дисконтований грошовий потік (ЧДГП), внутрішня норма прибутковості, індекс прибутковості, період окупності капітальних вкладень.

Важливим питанням при визначенні ЧДГП є визначення нормативу приведення різночасових грошових потоків до теперішнього часу, який іноді називають бар'єрним коефіцієнтом. Існує чимало різних методик і рекомендацій із визначення даного нормативу, а саме метод кумулятивної побудови, модель оцінки капітальних активів, метод дисконтування потоку дивідендів, метод екстракції з даних про угоди на фондовому ринку, арбітражна модель, метод середньозваженої вартості капіталу [1]. В Україні застосування деяких з напрацьованих методичних підходів значно ускладнюються у зв'язку з нестачею інформації про стан ризику та іншими проблемами, пов'язаними з формуванням ринкової економіки.

Слід зазначити, що при розрахунках техніко-економічних обґрунтувань інвестиційних проектів у практиці ПАТ "Укрнафта" за ставку дисконту приймають величину облікової ставки НБУ. Зрозуміло, що таке наближене значення ставки дисконтування впливає на отримані результати, адже чутливість розрахунків до цієї величини досить велика. При розрахунку ставки дисконту найбільшою проблемою є врахування специфічних ризиків, які існують на різних стадіях пошуків, розвідки та розробки нафтових і газових родовищ. Витвицьким Я.С. [1] розроблено методіку, яка дозволяє визначати ставки дисконту на основних етапах і стадіях розвідки і розробки нафтових і газових родовищ, враховуючи базові норми доходу, ризики зміни базової норми доходу, сукупність природно-геологічних факторів та коригування на інфляцію.

Перевагами використання ЧДГП є відносна простота і наочність розрахунків, несуперечливий характер критерію, що дозволяє здійснювати достовірне ранжування економічного ефекту за різними заходами, наявність у критерію властивості адитивності, тобто можливості сумування ефекту різних заходів. Недоліками показника при визначенні ефективності заходів із підвищення нафтовіддачі пластів є значна залежність величини критерію від вибраної величини нормативу приведення різночасових грошових потоків; при достатньо високому рівні ставки дисконту грошові потоки, віддалені у часі, мають незначний вплив на величину ЧДГП; даний показник є неприйнятним для порівняння заходів з однаковою величиною ЧДГП, але з різною капіталоємністю.

Щодо внутрішньої норми прибутковості (ВНП), то це величина норми дисконту (E), за якої накопичена сума дисконтованих притоків грошового потоку дорівнює накопиченій сумі дисконтованих відтоків грошового потоку, а ЧДГП, накопичений за весь строк користування надрами оцінюваного геологічного об'єкта, дорівнює нулю. При цьому для всіх значень E , що перевищують ВНП, ЧДГП має бути негативним, а для всіх значень E , менших від ВНП, – позитивним. Якщо не виконується хоч одна з наведених умов, належить вважати, що ВНП не обраховується [8]. Крім того, через нелінійність функції $ЧДГП=f(E)$, а також за можливості різних комбінацій елементів грошового потоку дана функція може мати декілька точок перетину з віссю абсцис. В результаті з декількох ВНП необхідно вибрати найменше. Також

дана функція не має властивості адитивності, а даний показник не може відобразити абсолютну величину чистих економічних вигод. Тому даний показник недоцільно використовувати при оцінці економічної ефективності методів підвищення нафтовіддачі продуктивних пластів.

Індекс прибутковості (ІП) характеризує економічну віддачу капітальних вкладень і являє собою відношення сумарних чистих надходжень до сумарного дисконтованого об'єму капітальних вкладень. При значенні ІП більше одиниці – ЧДГП більший нуля, захід є доцільним. Але заходи з великим значенням ІП не завжди є більш надійними і не завжди відповідають великому значенню ЧДГП. Рейтинг заходів по ІП завжди співпадає з їх рейтингом по величині ЧДГП. Основна перевага полягає в тому, що даний показник дозволяє співставити довготривалі затрати з економічними результатами [5].

При розрахунку терміну окупності необхідно враховувати, що не існує єдиного нормативного періоду окупності інвестицій, тим більше для затрат із заходів по підвищенню нафтовіддачі пластів. Недоліком даного показника є те, що він не враховує грошові потоки після реалізації заходу. По заходах з тривалим періодом технологічного ефекту після періоду повної окупності витрат може бути отримана величина ЧДГП значно більша, ніж по заходах із відносно коротким періодом окупності. Аналогічно даний показник не може бути застосований для оцінки заходів з однаковими термінами окупності, але з різними періодами реалізації. Тому цей показник не варто застосовувати для порівняння економічної ефективності методів ПНП.

Таким чином, серед розглянутих економічних показників Положення [11] найбільш прийнятним для оцінки ефективності методів підвищення нафтовилучення є абсолютний показник приросту ЧДГП при проведенні того чи іншого заходу. Але для розрахунку даного показника потрібна значна кількість вихідних даних і виконання трудомістких розрахунків.

Велика кількість робіт присвячена також визначенню економічної доцільності проведення заходів із інтенсифікації видобутку нафти. В роботі [8] економічно доцільними вважають роботи при умові, якщо собівартість додатково видобутої нафти є нижчою або на рівні собівартості продукції підприємства без проведення даних робіт. Реалізація даного критерію можлива при отриманні значного приросту добового дебіту нафти і суттєвого зниження дебіту води, що можливе тільки при експлуатації високодебітних свердловин. До того ж затрати на проведення заходів є достатньо високими, тому даний критерій не буде сприятти розширенню об'ємів даних робіт, а навіть їх скороченню. Також варто зазначити, що межі економічної доцільності проведення методів інтенсифікації видобутку нафти залежать від величини ціни реалізації нафти.

На даний час розрахунки ефективності методів інтенсифікації на родовищах ПАТ “Укрнафта” здійснюються згідно з “Методика оцінки технологічної і економічної ефективності робіт з інтенсифікації видобування газу та нафти” [10] та “Методика визначення ефективності впровадження заходів науково-технічного прогресу ПАТ “Укрнафта” [9].

Варто зазначити, що негативним моментом у даній методиці є те, що при розрахунках не враховано фактору часу. Значні протиріччя виникають також при розрахунку фактичного ефекту, оскільки за весь термін дії заходу його не можна визначити, якщо цей термін ще не закінчився.

Висновки

Таким чином, цілком обґрунтованим слід вважати таке формулювання економічної ефективності, коли її розглядають як категорію, яка характеризує кінцевий корисний результат від застосування засобів виробництва і праці, віддачу сукупних вкладень, тобто її можна охарактеризувати як комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний проміжок часу. Оцінювання економічної ефективності виробництва вимагає комплексного, системного підходу, тобто, коли об'єкт розглядається з усіх сторін як єдине ціле, а не як проста сума елементів, які його складають.

Зважаючи на наявність значних недоліків, що мають місце у методиках оцінки економічної ефективності методів збільшення нафтовилучення, можна зробити висновок про необхідність їх вдосконалення. Також, треба враховувати специфіку галузі, в яку втілюється проект, і мету його реалізації. Різні поєднання природних факторів, тобто гірничо-геологічних умов розробки впливають на повноту вилучення нафти з надр, розмір інвестиційних ресурсів, ступінь ризику та показники ефективності розробки. Це зумовлює необхідність застосування комплексного підходу до оцінки методів підвищення нафтовилучення, який забезпечується використанням не тільки економічних, але й техніко-технологічних факторів.

Вагомими резервами підвищення економічної ефективності нафтогазовидобувних підприємств є пристосування до впливів зовнішнього і внутрішнього середовища. Процес адаптації прискорюється при певному рівні централізації, що сприяє захищеності системи і розвитку ініціативи окремих ланок, тому сучасна модель функціонування нафтогазовидобувних підприємств повинна розмежовувати функції між підприємствами та материнськими компаніями, що дозволить отримувати вигоди від зменшення витрат на виконання певних функцій та збільшити конкурентоспроможність.

Література

1. Витвицький Я.С. Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній : [наукова

монографія] / Я.С. Витвицький. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2007. – 431 с.

2. Воронкова А.Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : [монографія] / А.Е. Воронкова. – Харків : Вид-во «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.

3. Данилюк М.О. Стан і перспективи розвитку нафтогазовидобувної галузі України та необхідність інвестування як фактор її економічного зростання / М.О. Данилюк, У.Я. Витвицька // Енергетика: економіка, технології, екологія. – К. : Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», 2001. – № 3. – С. 14– 16.

4. Іванченко І. Методичні підходи до оцінювання економічної ефективності методів збільшення нафтовилучення / І. Іванченко // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6 (39). – С. 41– 52.

5. Інтегрована система оперативного оцінювання витрат бурових підприємств : [монографія] / І. Г. Фадєєва, М. О. Данилюк; Івано-Франківськ. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ : Видавець Супрун В.П., 2009. – 170 с.

6. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування : [монографія] / І.В. Кривов'язюк. – Луцьк : Вид-во «Надстир'я», 2007. – 260 с.

7. Кульчицький І.І. Економічні механізми оптимізації виробничого потенціалу нафтогазовидобувних підприємств / І.І. Кульчицький // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4 (138). Т. 3. – С. 42– 48.

8. Мазур І.М. Механізм забезпечення економічної ефективності функціонування нафтогазовидобувних підприємств : [монографія] / І.М. Мазур. – Івано-Франківськ : Симфонія форте, 2011. – 296 с.

9. Методика визначення ефективності впровадження заходів науково-технічного прогресу : СОУ 73.1-00135390-038: 2007. – [Чинний від 2008– 05– 01]. – ПАТ “Укрнафта”, 2008. – 169 с.

10. Методика оцінки технологічної і економічної ефективності робіт з інтенсифікації видобування газу та нафти. – К. : ДП “Наука нафтогаз” НАК “Нафтогаз України”, 2008. – 89 с.

11. Положення про порядок техніко-економічного обґрунтування кондицій для підрахунку запасів родовищ нафти і газу. – К. : ДКЗ України, 2006. – 14 с.

12. Постанова КМУ “Про затвердження методики визначення вартості запасів і ресурсів корисних копалин родовища або ділянки надр, що надаються у користування” від 25.08.2004 № 1117.

13. Рибчич І.Й. Щодо підвищення ефективності використання запасів нафти і газу в Україні / І.Й. Рибчич, Д.О. Єгер, Ю.О. Зарубун, Б.Л. Крупський // Нафтова і газова промисловість. 2004. – № 1. – С. 5– 8.

References

1. Vytvytskyi Ya. S. Ekonomichna otsinka girnychogo kapitalu naftogazovih kompanii: naukova monografiia / Ya. S. Vytvytskyi. – Ivano-Frankivsk: IFNTUNG, 2007. – 431 s. [in Ukrainian].

2. Voronkova A. E. Diagnostyka stanu pidpriemstva: teoriia i praktyka: monografiia / A. E. Voronkova. – Harkiv: Vyd-vo "INZHEK", 2008. – 520 s. [in Ukrainian].

3. Danyliuk M. O. Stan i perspektivy rozvytku naftogazovydobuvnoi galuzi Ukrainy ta neobhidnist investuvannia yak factor yii ekonomichnogo zrostantia / M. O. Danyliuk, U. Ya. Vytvytska // Energetyka: ekonomika, tehnologii, ekologiia. – K.: Natsionalnyi tehnychnyi universytet Ukrainy "Kyivskiy politehnychnyi instytut". – 2001. – № 3. – S. 14-16. [in Ukrainian].

4. Ivanchenko I. Metodychni pidhody to otsiniuvannia ekonomichnoi efektyvnosti metodiv zbilshennia naftovyluchennia / I. Ivanchenko // Galytskyi ekonomichnyi visnyk. – 2012. – № 6 (39). – S. 41-52. [in Ukrainian].

5. Integrovana sistema operatyvnogo otsiniuvannia vytrat burovkykh pidpriemstv: monografiia / I. G. Fadiieva, M. O. Danyliuk, Ivano-Frankivsk. nats. tekhn. un-t nafty i gazu, kaf. ekonomiky p-va. – Ivano-Frankivsk: Vidavets Suprun V. P., 2009. – 170 s. [in Ukrainian].

6. Krivoviazuk I.V. Ekonomichna diagnostyka pidpriemstva: teoriia, metodologiia ta praktyka zastosuvannia: monografiia / I.V. Krivoviazuk. – Lutsk: Vyd-vo "Nadstyria", 2007. – 260 s. [in Ukrainian].

7. Kulchytskyi I. I. Ekonomichni mekhanizmy optymizatsii vyrobnychogo potentsialu naftogazovydobuvnykh pidpriemstv / I. I. Kulchytskyi // Visnyk Khmelnytskogo natsionalnogo universytetu. – Khmelnytskyi. – № 4, Vol.3 (138), 2009. – S. 42 – 48. [in Ukrainian].

8. Mazur I. M. Mekhanizm zabezpechennia ekonomichnoi efektyvnosti funktsionuvannia naftogazovydobuvnykh pidpriemstv: monografiia / I. M. Mazur. – Ivano-Frankivsk: Symfoniya forte, 2011. – 296 p. [in Ukrainian].

9. Metodyka vyznachennia efektyvnosti vprovadzhennia zakhodiv naukovykh tekhnichnogo progresu: SOU 73.1-00135390-038: 2007. – [Chynnyi vid 2008-05-01]. – PAT "Ukrnafta, " 2008. – 169 s. [in Ukrainian].

10. Metodyka otsinky tekhnologichnoi i ekonomichnoi efektyvnosti robit z intenyfikatsii vydobuvannia gazu ta nafty. – K.: DP "Naukanaftogaz" NAK "Naftogaz Ukrainy", 2008. – 89 s. [in Ukrainian].

11. Polozhennia pro poriadok tekhniko-ekonomichnogo obruntuvannia konditsii dlia pidrahunku zapasiv rodovysch nafty i gazu. – K.: DKZ Ukrainy, 2006. – 14 s. [in Ukrainian].

12. Postanova KMU "Pro zatverdzhennia metodyky vyznachennia vartosti zapasiv i resursiv korisnykh copalyn rodovyschha abo dilianky nadr, shcho nadaiutsia u korystuvannia" vid 25.08.2004 № 1117. [in Ukrainian].

13. Rybchych I. Y. Shchodo pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia zapasiv nafty i gazu v Ukraini / I. Y. Rybchych, D. O. Yeger, Yu. O. Zarubun, B. L. Krupskiy // Naftova i gazova promyslovist. 2004. – № 1. – S. 5-8. [in Ukrainian].

Рецензія/Peer review : 12.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., Заслужений діяч науки і техніки України Благун І. С., Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри економічної кібернетики

ЗНАЧУЩІСТЬ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАСЛІДКИ НЕХТУВАННЯ ВКАЗаним АНАЛІЗОМ НА ПРИКЛАДІ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА МІНІСТЕРСТВА ОБОРОНИ УКРАЇНИ «ЦЕНТРАЛЬНИЙ ВІЙСЬКОВИЙ САНАТОРІЙ «ЯЛТИНСЬКИЙ»

В статті наголошено на значущості аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки та представлені результати проведеного аналізу фінансово-господарської діяльності Державного підприємства Міністерства оборони України «Центральний військовий санаторій «Ялтинський» за період з 2009 по 2011 р. В статті також наведені наслідки нехтування проведенням аналізу фінансово-господарської діяльності Державного підприємства Міністерства оборони України «Центральний військовий санаторій «Ялтинський» за період з 2004 по 2009 р.

Ключові слова: аналіз, фінансово-господарська діяльність, державне підприємство, ефективність фінансово-господарської діяльності, фінансова звітність, коефіцієнт, ефективність діяльності.

S.A. CHERNETSKA

Sevastopol branch of the Saratov state socio-economic university, Sevastopol, Ukraine

MEANINGFULNESS OF ANALYSIS OF EFFICIENCY OF FINANCIALLY-ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISE AND CONSEQUENCES OF NEGLECT OF THE INDICATED ANALYSIS ON THE EXAMPLE OF THE STATE ENTERPRISE OF DEPARTMENT OF DEFENCE OF UKRAINE THE "CENTRAL MILITARY SANATORIUM "YALTA"."

Abstract. In the article it is marked meaningfulness of analysis of financially-economic activity of enterprises state to the sector of economy and the presented results of the conducted analysis of financially-economic activity of the State enterprise of Department of defence of Ukraine the "Central military sanatorium is "Yalta" for period from 2009 to 2011. In the article the also brought consequences over of neglect of realization of analysis of financially-economic activity of the State enterprise of Department of defence of Ukraine the "Central military sanatorium is "Yalta" for period from 2004 to 2009.

Keywords: Analysis, financially-economic activity, state enterprise, efficiency of financially-economic activity, financial reporting, coefficient, efficiency of activity.

Вступ

Починаючи з так званих «шалених 90-х» і до теперішнього часу багато невмілих керівників свідомо, або несвідомо довели до банкрутства сотні державних підприємств. Згодом ці підприємства були викуплені у держави за мізерні гроші. Таким чином, з-під державного контролю були виведені колись дуже прибуткові підприємства. Саме вчасно проведений якісний аналіз фінансово-господарської діяльності, в поєднанні з жорсткими методами боротьби з «нечистими на руку» посадовцями, міг не допустити розбазарювання державних активів в 90-х та на початку 2000-х років.

В Міністерстві оборони України державні підприємства представлені насамперед санаторіями. Вони були створені на базі оздоровчих закладів, які на початок ери незалежності України знаходились у відомчому підпорядкуванні Міністерству оборони і мали статус військових частин. Ці установи в кінці 90-х та на початку 2000-х років отримали статус державних підприємств Міністерства оборони України. Одразу ж після створення, деякі з них стали банкрутами і були продані, знову ж таки за безцінь, комерційним структурам. Після того як в цих оздоровчих закладах декілька разів змінилися власники, вказані санаторії знову почали приносити прибутки, причому не маленькі. Однак, зиск від цих прибутків для держави значно зменшився. Як ми бачимо, загальнодержавними тенденціями з намагання «увірвати» якомога кращого «шматка державного пирога» не гребували і посадовці Міністерства оборони України. Різними схемами було виведено та відчужено майно та фонди підприємств, як наслідок – сотні мільйонів гривень збитку державі.

Аналіз фінансово-господарської діяльності має фундаментальне значення для забезпечення сталого функціонування та розвитку будь-якого підприємства. Зазначений аналіз дає змогу як власнику, якщо підприємство приватне, так і органу управління майном, якщо підприємство державне, вчасно реагувати на несприятливі внутрішні та зовнішні фактори, які заважають нормальному функціонуванню підприємства. Одним з найважливіших напрямків аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства є аналіз ефективності використання активів. Активи – це ресурси, використання яких має в майбутньому призвести до отримання прибутку, а отже, ефективність використання активів підприємства є, так званим «лакмусовим папірцем» досягнення підприємством основної своєї мети – отримання прибутку.

Питання значущості аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств санаторно-курортного напрямку діяльності досить широко висвітлені в працях як вітчизняних, так і закордонних вчених, однак санаторії, які знаходяться в сфері управління Міністерства оборони України були досліджені недостатньо.

В статті наголошено на значущості аналізу фінансово-господарської діяльності для підприємств державного сектору економіки та представлені наслідки нехтування проведення аналізу діяльності Державного підприємства Міністерства оборони України «Центральний військовий санаторій «Ялтинський».

Експериментальна частина

Аналіз фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства, і державні підприємства не є виключенням, проводиться, насамперед, з метою визначення проблемних ділянок у функціонуванні підприємства, а також розробки заходів і винайдення резервів для підвищення ефективності діяльності та подальшого економічного розвитку підприємств. Результати аналізу фінансово-господарської діяльності фактично є показником ефективності діяльності підприємства. Переоцінити значущість аналізу фінансово-господарської діяльності дуже важко, оскільки саме вказаний аналіз допомагає керівництву визначити та вчасно зреагувати на негативні зміни як у внутрішньому, так і у зовнішньому оточенні підприємства, а також загострює увагу менеджера на позитивних тенденціях діяльності підприємства. Всебічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, розроблений з метою винайдення резервів його економічного розвитку та прийняття виважених управлінських рішень проводиться на основі використання системи показників ефективності. Основними такими показниками для державних підприємств є: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність сукупного капіталу, рентабельність діяльності, знос основних засобів, оборотність активів, фінансова стійкість підприємства, покриття зобов'язань, загальна ліквідність, абсолютна ліквідність, концентрація залученого капіталу та прибутковість інвестицій.

Основним показником, який характеризує ефективне використання активів підприємства, є коефіцієнт доходності активів. Цей коефіцієнт показує частку сукупного доходу в одній гривні вартості активів. І хоча для Підприємства в 2012 році цей показник залишається досить низьким, а саме 0,24, збільшення його в динаміці є позитивною тенденцією, де частка сукупного доходу підприємства в одній гривні вартості активів збільшилась на протязі 2012 року втричі.

Про покращення ефективності використання активів підприємства свідчить і зменшення порівняно з 2011 роком чистого збитку з 582,0 тис. грн до 52 тис. грн.

Також важливим показником ефективності управління державним підприємством є виконання фінансових планів, які затверджуються органом управління майном. Правильна розстановка пріоритетів та реальність планів – позитивно характеризує керівника підприємства. Однак, в житті не завжди виходить так, як би того хотілося.

Відсутність жорсткого державного впливу на тих керівників державних підприємств, які неефективно управляють державним майном призводить до збитковості діяльності підприємств. Нехтування значущості аналізу фінансово-господарської діяльності, а також не зважання на його результати призводить до безповоротної втрати державного майна і мільйонних збитків державі. Прикладом неефективного менеджменту та наслідків не проведення аналізу фінансово-господарської діяльності в Міністерстві оборони України є «Центральний військовий санаторій «Ялтинський».

Слід зазначити, що державне підприємство Міністерства оборони України «Центральний військовий санаторій «Ялтинський» (далі – Санаторій, Підприємство) було створено в 2004 році для здійснення лікування та оздоровлення військовослужбовців, осіб, звільнених з військової служби, членів їхніх сімей, працівників Збройних Сил України, інших громадян України та інших держав, із застосуванням переважно природних лікувальних факторів у комплексі з фізіотерапією, лікувальною фізкультурою, дієтичним харчуванням та іншими методами з метою діяльності отримання прибутку. Однак, вже з 2009 року діяльність Санаторію за напрямом медичної практики не здійснювалась з причини відчуження лікувального корпусу та скорочення медичного персоналу. На даний час, Підприємство називається санаторієм номінально, фактично – це пансіонат. Збитки Санаторія в 2007 році склали 1845,4 тис. грн, в 2008 році 3234 тис. грн, в 2009 році – 4772 тис. грн, в 2010 році – 1285 тис. грн, в 2011 році – 582 тис. грн, за перший квартал 2012 року – 281 тис. грн.

Аналіз структури та змін у вартості активів Підприємства показав абсолютне та відносне зростання (коефіцієнт зростання) кожного виду активів. Так, коефіцієнт зростання вартості активів (Кв.а.) в 2009 році дорівнює 0,8, в 2010 році вказаний коефіцієнт дорівнює 0,95, в 2011 році дорівнює 0,93. Як ми бачимо в жодному з трьох років коефіцієнт не був більшим одиниці, що свідчить про скорочення підприємством у звітних періодах господарської діяльності а також зменшенням вартості активів, що було зумовлено відчуженням державного майна.

Оцінка зміни у структурі та обсягах власних фінансових ресурсів Санаторію показала, що з причини постійної збитковості фонди спеціального призначення не формувались, чистий прибуток відсутній. Коефіцієнт зростання власного капіталу із року в рік менш 1, що свідчить про поступове скорочення обсягів власних джерел фінансування діяльності підприємства.

Аналізом структури та динаміки зобов'язань Підприємства встановлені негативні тенденції щодо зростання заборгованості. Перевищення коефіцієнта зростання кредиторської заборгованості у порівнянні з коефіцієнтом зростання активів підприємства (Кз. > Кв.а.) свідчить про погіршення платоспроможності Санаторію.

Аналіз ефективності різних видів діяльності показав, що в 2009, 2010 та 2011 роках Підприємство має збиток від операційної діяльності з причини реалізації послуг по ціні нижче собівартості та, як наслідок, перевищення розміру валових витрат над валовим доходом.

Аналіз фінансово-господарської діяльності Санаторію також показав наступне:

- Коефіцієнт рентабельності активів останні три роки має значення нижче нуля, що свідчить про неефективність використання активів, відсутність економічного зростання та розвитку підприємства.
- Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу, який характеризує прибуток від основної виробничої діяльності, також за останні три роки має значення нижче нуля, як наслідок, рентабельність

сукупного капіталу підприємства останні роки нижче встановленої для цієї галузі.

- Коефіцієнт рентабельності власного капіталу за 2009–2011 роки нижче нуля, нормативне значення від 0,13 до 0,24. Низькі показники коефіцієнту показують частку нерозподіленого збитку, яка впливає на власний капітал та вказує на збиткову діяльність підприємства та його інвестиційну непривабливість. Цей коефіцієнт характеризує неефективність діяльності підприємства.

- Коефіцієнт рентабельності діяльності останні три роки нижче норми, нижче нуля, що показує відсутність можливостей підприємства розширення виробництва при збереженні тенденції збитковості.

- Коефіцієнт оборотності активів за 2009–2011 роки має також низьке значення, коливається на рівні 0,6-0,8 та не дає змогу характеризувати ефективність використання підприємством наявних ресурсів з причини їх недостатності.

- Коефіцієнт фінансової стійкості, який характеризує співвідношення власних та позикових коштів в 2009 році дорівнює 13,43, в 2010 році 19,33, а в 2011 році 16,94. Цей показник показує, що на підприємстві власні кошти перевищують залучені і Підприємство має високий рівень фінансової незалежності, однак це також свідчить і про інвестиційну не привабливість Підприємства.

- Коефіцієнт покриття (Кп) визначає співвідношення всіх поточних активів до поточних зобов'язань і характеризує достатність оборотних засобів підприємства для погашення своїх боргів протягом року. Значення Кп за останні три роки коливалось від 0,27 до 0,39 при нормі у межах від 1 до 1,5, що свідчить про те, що підприємство має дуже низьку ліквідність, що може призвести, при збереженні негативної динаміки, до банкрутства Підприємства.

- Коефіцієнт загальної ліквідності (Кз.л.) відображає, скільки одиниць оборотних засобів припадає на одиницю довгострокових та поточних зобов'язань та коливається останні три роки в межах від 0,27 до 0,29. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Каб.л.) характеризує можливість підприємства ліквідувати поточну заборгованість грошима, які є у нього в розпорядженні. Коефіцієнт визначає, яку частину поточної заборгованості підприємство здатне погасити негайно. Значення коефіцієнта коливається від 0,01 до 0,02, що значно нижче нормативних меж (від 0,2 до 0,35), що свідчить про недостатність у підприємства грошей, та наявність труднощів в погашенні поточних заборгованостей.

- Коефіцієнт заборгованості в 2009–2011 роках коливається від 0,05 до 0,07, що нижче норми (0,5-0,7) та відображає залежність підприємства від залучених коштів;

- Коефіцієнт концентрації залученого капіталу останні три роки коливається від 0,05 до 0,07 в межах норми (нижче 1) та показує про незначність частки залученого капіталу у валюті балансу.

Аналіз виконання фінансових планів проведений шляхом визначення та оцінки відхилень фактичних показників фінансово-господарської діяльності від планових показав, що фінансовий план за доходами за 2009 рік виконаний лише на 27%, за 2010 на 18%, за 2011 на 95%. Факторами, що вплинули на недовиконання планових показників, є систематичне невиконання плану за доходами та завищення планових показників, які не ґрунтувались на фактичних даних попередніх років, при цьому в 2011 році заплановані доходи були достатньо відповідні фактичним надходженням.

Аналіз також показав, що в період з 2004 по 2009 р. керівництвом підприємства було відчужено основні фонди Санаторію на загальну суму 49942982,80 грн. Вказані фонди перейшли з державної власності в інші форми власності чим державі був нанесений збиток на загальну суму 49942982,80 грн.

Аналіз фінансово-господарської діяльності Державного підприємства Міністерства оборони України «Центральний військовий санаторій «Ялтинський» показав дуже низький рівень ефективності управління Підприємством і необхідність корегування його діяльності.

Висновки

Отримані в результаті аналізу фінансово-господарської діяльності Державного підприємства Міністерства оборони України «Центральний військовий санаторій «Ялтинський» відхилення значень коефіцієнтів від оптимальних є дуже значними, а тому і мають значний вплив на ефективність діяльності. Відчуження державного майна, а саме основних фондів Підприємства, на загальну суму 49942982,80 грн та припинення діяльності Санаторію за напрямом медичної практики та постійна збитковість діяльності наблизили Підприємство до банкрутства. Такий стан справ став можливим лише через нехтуванням органом управління майном проведенням періодичного аналізу фінансово-господарської діяльності Підприємства. Якщо б аналіз був проведений ще в 2004 році, при створенні державного підприємства, то можливо було б уникнути відчуження з державного відання майна та завдання державі збитку на мільйони гривень.

Література

1. Федоров І.О. Оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств санаторно-курортного комплексу / І.О. Федоров. – Суми, 2002.
2. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 14.02.2006 № 170.

References

1. I.O. Fedorov. Estimation of efficiency of financially-economic activity enterprises of sanatorium-resort complex : Sumy - 2002p.;
2. Methodology of analysis of financially-economic activity of enterprises state to the sector of economy, ratified by Order of Ministry of finance of Ukraine from 14.02.2006 №170.

ВПЛИВ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ НА ДЕМОГРАФІЧНУ СИТУАЦІЮ ДЕРЖАВИ

В статті розглядаються основні показники робочої сили, міграції населення, її причини, фактори та наслідки, аналізується кількість всиновлених українських дітей іноземними громадянами, як складової частини мігруючої частини населення, характеризується демографічна ситуація в Україні, а також висвітлюються економічні наслідки старіння населення України.

Ключові слова: міграція, робоча сила, ринок праці, демографічний розвиток країни.

V.V. DRUZHININA, K.I. SKOROBRUH

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University, Kremenchuk, Ukraine

IMPACT OF LABOUR MIGRATION ON THE DEMOGRAPHIC SITUATION OF THE STATE

Abstract – The purpose of this article is based that by the available literature to analyze the impact and determine the impacts of labour migration on the demographic situation in Ukraine.

The article defined that the main reason of the labour shortage is migration. Identified the most attractive countries for migration, and shown the city and region of Ukraine, which often leave the Ukrainian citizens. Revealed the negative consequences of migration for Ukraine. Determined that one of the reasons of labour shortages is adoption of Ukrainian children by foreign citizens. Evaluated the current situation of the problem by analyzing the main indicators of the number of Ukrainian children that adopted by foreign citizens, reveals the purpose and the main reasons of adoption of Ukrainian orphans, analyzes the further status of adopted children, and also addresses the pros and cons of Intercountry Adoption and was given the forecast for the future.

The solution of this problem is possible by developing a strategy of international relations and improving of the regulatory framework.

Keywords: migration, labour force, labour market, demographic development of the country

Постановка проблеми та її актуальність. Трудова міграція – частина міжнародних економічних відносин. Міграційні потоки забезпечують значні переваги одним країнам, тим самим породжуючи певні проблеми країнам, що поставляють робочу силу. Не стала винятком й Україна, в якій спостерігається бурхливі потоки міграції населення. Це все зумовлено значними проблемами економічного, соціального та демографічного розвитку країни, внаслідок недосконалого законодавства, нехтуванням всіх норм, правил та законів, а також нездатністю країни забезпечити повну зайнятість населення.

Питання міграції населення вважається одним з найбільш актуальних та гострих проблем сьогодення української держави, адже величезна кількість трудового потенціалу країни мігрує за рубеж, тим самим спричинюючи дефіцит робочої сили в Україні. Таке негативне явище спричинене низкою економічних факторів, таких як національні відмінності в заробітній платі, наявність безробіття (у тому числі прихованого), національні відмінності в умовах праці, різницею в умовах життя в Україні та за рубежом, економічною нестабільністю та неспроможністю виходу з неї. Як наслідок українське населення мігрує в розвинуті країни світу.

Міграційні процеси в Україні спричинені, в значній мірі, через порушення прав людини, відсутності безпеки громадян, через політичні переслідування, інколи релігійні і екологічні, а також причини особистого характеру. Також значної уваги потребує такий вид міграції, як усиновлення іноземцями українських дітей, що помітно спричиняє дефіцит трудових ресурсів. Ця проблема спричинена тим, що українським законодавством дозволено усиовлення українських дітей іноземними громадянами. Доцільно зауважити, що до недавнього часу законодавство дозволяло усиовити безмежну кількість дітей іноземцям, що спричинило таку глобальну проблему як нестача молодих трудових ресурсів, що ще й підкріпилось старінням і виходом на пенсію існуючих робочих рук. Тому, теоретична розробка проблем усиовлення іноземними громадянами українських дітей як основного виду робочої сили є актуальною для Української держави.

Отже, міграція має безпосередній вплив на демографічну ситуацію держави. В Україні склалась напружена демографічна ситуація, тому що відбувається природне зменшення населення, що є стійким і довготривалим фактором, переважно за рахунок низького рівня народжуваності з одночасно високим старінням населення. Як наслідок, змінюється вікова структура населення, тобто збільшується чисельність непрацездатного населення за рахунок людей похилого віку і зменшується кількість працездатного населення та дітей. Тим самим збільшується кількість споживачів виробленої продукції і зменшує кількість тих, хто її виробляє.

За таких умов єдиним порятунком від наслідків демографічної кризи для України є збільшення кількості імміграції, інакше нашу державу спіткає поступове вимирання. Також можливим варіантом розв'язання цієї проблеми є здійснення комплексних заходів таких як, подолання бідності і масового безробіття, підвищення економічного добробуту населення, поліпшення соціального захисту, медичного

обслуговування тощо.

Аналіз дослідження. Значний внесок у дослідження теорії і практики міграції внесли такі вітчизняні вчені: Ю.І. Римаренко в роботі «Міграційні процеси в сучасному світі: обіговий, регіональний та національний виміри. Понятійний апарат, концептуальні підходи, теорія та практика» вперше у вітчизняній літературі розглянув міжнародно-правові, політологічні, соціологічні, етнологічні, управлінсько-правові аспекти міграційних процесів [8]. О.А. Маліновська розкрила в праці «Міграційна ситуація та міграційна політика в Україні» науковий аналіз нових явищ міграційних процесів [9]. Чехович С.Б. виявив в своїй роботі «Теоретичні засади регулювання міграційних процесів в Україні», що людство у ході розвитку суспільства виробило основні правові засади, інститути і норми регулювання міграційних процесів [10]. В. Новік визначив в монографії «Державна політика і регулювання імміграційних процесів в Україні» основні напрямки довгострокової імміграційної політики України, розробив і науково обґрунтував організаційно-управлінські форми і методи її проведення [11], Н.Р.Нижник в монографії «Державне управління в Україні: централізація і децентралізація» досліджується державне управління в Україні [12] та ін. Але фундаментом дослідження міграційних процесів в Україні є робота «Міграційні процеси в сучасному світі: обіговий, регіональний та національний виміри. Понятійний апарат, концептуальні підходи, теорія та практика» за редакцією Ю.І.Римаренка. Дана робота розглядає такі ніким не досліджувані раніше етнічні, біологічні, культурні, медичні, правові та соціологічні проблеми.

Особливу увагу необхідно приділити працям таких російських науковців, аналіз робіт яких дозволяє відокремити основні компоненти, що характеризують причини і можливі наслідки міграції: В.С.Айрапетова, Ю.В.Арутюняна, Л.М.Дробіжева, А.Г.Здравомислова, В.Н.Іванова, Е.С.Красинец, Л.В.Макарова, А.В.Михайлова, Г.Ф.Морозова, И.Б.Орлова, В.И.Переведенцева, В.В.Степанова, В.А.Тишкова та ін. [1].

Питаннями правового і організаційного вдосконалення діяльності у сфері міграції розглянуті також у працях закордонних вчених: Т. Хамари, Г. Вербунта, Д. Коста-Ласку, Г. Венден-Дідье та ін.

Формування цілей статті. Мета даної статті полягає в тому, щоб на основі доступної літератури проаналізувати вплив та визначити фактори впливу міграції робочої сили на демографічну ситуацію України.

Результати дослідження. На сьогодні в Україні спостерігається дефіцит робочої сили спричинений, в значній мірі, міграційними процесами.

Міграція населення – процес переселення населення на термін більше 6 місяців, які змінюють місце проживання, перетинаючи кордони інших територій, назавжди або на тривалий термін. Іншими словами, міграція – всі види руху населення, що являють суспільну значимість.

У науковій літературі існують різноманітні підходи до класифікації типів міграцій. Виділяють: міграцію зовнішню (рух населення через державні кордони, який пов'язаний зі зміною місця проживання) і внутрішню (переміщення населення в межах однієї країни); міграцію сільського та міського населення; постійну (переміщення зі зміною постійного місця проживання) та тимчасову (маятникові, циклічні, епізодичні), організовану міграцію (здійснюється за допомогою державних чи громадських органів) і неорганізовану (здійснюється силами і засобами мігрантів) та ін. [2].

На сьогодні Україна являється значним експортером робочої сили на міжнародні ринки. За статистичними даними, частка людей, які мігрують в Україну в 10 разів менша, ніж частка українців, які мігрують за кордон. Доцільно зауважити, що мова ведеться про офіційну статистику, яка не враховує нелегальних мігрантів та біженців. Кожного року за рубіж виїжджає від 3 до 5 млн громадян України, більшість частина з яких знаходиться на території інших країн нелегально.

Значна хвиля міграції з України спрямована в такі країни як Росія, Чехія, Італія, Польща, Греція, а також Кіпр. В останні роки спостерігається стрімка міграція українців в Німеччину, Португалію, Іспанію та інші розвинені країни Західної Європи. Стрімко росте кількість українських мігрантів. Все більше українців емігрує для роботи у США, Канаду, країни Близького Сходу тощо [4].

Міграційний рух населення України за роками наведено в таблиці 1 [3].

Таблиця 1

Міграційний рух населення України за 2004–2012 рр., осіб

Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Число вибулих	46182	34997	29982	29669	22402	19470	14677	14588	14517
Число вибулих на 10000 осіб наявного населення	1,0	0,7	0,7	0,7	0,5	0,4	0,3	3,2	3,2

З таблиці видно, що кількість людей, які мігрують з України починаючи з 2004 року іде на спад, але важливо врахувати й те, що частка населення в Україні в 2012 році значно менша в порівнянні з 2004 роком. Тобто тенденція міграції в Україні набирає обертів, про це свідчать показники чисельності вибулих на 10000 осіб наявного населення (3,2 в 2012 році відносно 1,0 в 2004 році).

Розглянемо міграційний рух населення України по регіонам за роками (табл. 2) [3].

Отже, з даних табл. 2 видно, що найбільша частка людей мігрувала з м. Київ, Дніпропетровській та

Донецької областях. Також доцільно зауважити, що високі показники вибулих в Автономній Республіці Крим, Луганській, Одеській та Харківській областях.

На сучасній арені Україна переживає період значних міграційних процесів, які на жаль, мають несприятливі наслідки для її розвитку. Тому дуже важливо приділити увагу цим процесам, які мають стрімкий ріст, розробивши належну політику та забезпечити сприятливі умови перебування.

Міграція робочої сили для України несе переважно негативні наслідки такі як: втрата висококваліфікованих спеціалістів (особливо науковців і фахівців), що спричиняє уповільненню темпів науково-технічного прогресу; втрата конкурентоспроможної робочої сили; втрата іноземної валюти, яка вивозиться іммігрантами; ріст злочинності та соціальної напруженості у суспільстві, який спричинений міжнародними конфліктами; політичні та економічні претензії до України через ріст нелегальної трудової міграції українців; дискримінація та експлуатація українців місцевими роботодавцями; збільшення тиску на національний ринок праці через конкуренцію робочої сили за рубежом.

За прогнозами вчених сальдо міграції населення України поступово зростатиме. Кількість вибулих зменшиться тільки тоді, якщо підвищиться рівень та якість життя населення. Для цього необхідно послабити дії факторів, що стимулюють від'їзд. Тоді сальдо міграції досягне до 2015 р. 50 тис. осіб на рік [5].

Тому потрібно вирішити такі питання трудової міграції: налагодити облік мігрантів, які працюють за рубежом; розробити політику формування стабільного внутрішнього ринку праці; провести політику соціального захисту громадян України, які працюють за кордоном; розробити заходи запобігання нелегальної трудової міграції.

Таблиця 2

Міграційний рух населення України за регіонами за 2004–2012 рр.

Регіон	Кількість осіб за роками								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Україна	46182	34997	29982	29669	22402	19470	14677	14588	14517
Автономна Республіка Крим	4286	3043	2687	2377	1704	1402	934	765	768
області									
Вінницька	1213	850	731	793	552	586	471	447	543
Волинська	1001	901	806	865	541	437	372	289	261
Дніпропетровська	3111	2188	1852	1828	1313	1229	1024	1087	1047
Донецька	6384	4702	4313	3796	2976	2409	1793	1454	1326
Житомирська	909	797	693	622	429	359	324	356	264
Закарпатська	1379	1027	987	795	652	480	362	360	475
Запорізька	2300	1697	1353	1292	966	880	618	672	557
Івано-Франківська	610	557	482	500	319	392	426	396	384
Київська	771	503	463	307	304	275	252	276	489
Кіровоградська	741	483	381	401	293	336	256	224	214
Луганська	3791	2910	2803	3313	1997	1827	1203	955	779
Львівська	1138	944	811	723	582	636	574	563	473
Миколаївська	1113	848	634	592	425	429	364	293	311
Одеська	2051	1601	1171	1439	886	842	681	726	671
Полтавська	990	803	620	496	483	409	309	274	270
Рівненська	968	1069	914	898	654	448	273	246	206
Сумська	876	712	641	789	546	429	321	240	257
Тернопільська	544	546	388	451	330	329	332	361	318
Харківська	3446	2260	1923	2252	2285	1967	848	825	748
Херсонська	1230	885	659	697	586	461	267	249	236
Хмельницька	789	621	571	590	452	335	321	301	295
Черкаська	937	670	588	547	369	316	318	275	223
Чернівецька	979	790	704	507	298	219	233	258	230
Чернігівська	879	796	646	706	525	465	357	263	219
м. Київ	2852	2139	1577	1606	1563	1254	1203	2202	2719
Севастополь	894	655	584	487	372	319	241	231	234

Останнім часом велике занепокоєння викликає такий вид міграції, як усиновлення іноземцями українських дітей, що становить загрозу нашому суспільству, адже відбувається значний відтік потенційної робочої сили, спостерігається старіння робочої сили, а нова не поступає в потрібній кількості. На жаль, в сучасній Україні відсутня цілісна концепція державної міграційної політики. У Верховній Раді триває процес узгодження та приведення у відповідність законодавства щодо усиновлення із законодавством інших держав. Президент України підняв питання щодо обмеження усиновлення іноземцями наших дітей, але воно не було законно затверджено і знаходиться на плаву по сьогоднішній день.

Українське законодавство дозволяє всиновлювати дітей всім іноземним громадянам і навіть судимим іноземцям. Це пояснює таку популярність України серед іноземців.

Для детального аналізу розглянемо загальну кількість усиновлених іноземними громадянами дітей в період 2007–2012 рр. (таблиця 3).

Таблиця 3

Чисельність дітей, усиновлених протягом 2007–2012 років

Роки	Чисельність дітей, усиновлених протягом року	Ланцюгові індекси
2007	1670	
2008	1587	0,95
2009	1428	0,90
2010	1202	0,84
2011	969	0,81
2012	806	0,83

Останніми роками кількість дітей, усиновлених іноземцями, зменшується: у 2007 р. було усиновлено 1670 осіб, у 2008 р. – 1587 чоловік, у 2009 р. – 1428, у 2010 р. – 1202, у 2011 р. – 969, у 2012 р. 806 усиновлених. Але частка міждержавного усиновлення залишається високою.

Проаналізуємо тенденцію усиновлення українських дітей іноземцями за регіонами станом на 31.12.2012 (таблиця 4) [6].

Таблиця 4

Кількісні показники усиновлення дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування іноземними громадянами за 2012 рік

Регіон	Всього дітей	До 1 року	1–2 роки	3–5 років	6–10 років	11–17 років
1	2	3	4	5	6	7
АРК	48	2	2	8	17	19
Вінницька	16			1	9	6
Волинська	5			1	1	3
Дніпропетровська	45	3	0	6	20	16
Донецька	136	5	11	32	43	45
Житомирська	19		1	4	9	5
Закарпатська	41		1	11	25	4
Запорізька	63		7	8	15	33
Івано-Франківська	0					
Київська	47		2	5	16	24
Кіровоградська	36	1	7	5	15	8
Луганська	55	8	1	10	22	14
Львівська	6			1	4	1
Миколаївська	13		1	4	8	
Одеська	90	1	6	24	34	25
Полтавська	17	3	1	2	10	1
Рівненська	0					
Сумська	12			1	7	4
Тернопільська	2			1		1
Харківська	27	6	1	10	8	2
Херсонська	39		2	4	20	13
Хмельницька	39		1	9	21	8
Черкаська	11	2		2	4	3
Чернівецька	1				1	3
Чернігівська	11		2	3	3	
м. Київ	18	3	4	3	6	2
м. Севастополь	9		1	1	1	6
ВСЬОГО:	806	34	51	156	319	246

Виходячи з вище поданих даних, можна зробити висновок, що усиновлення українських дітей іноземними громадянами, хоч і має менші кількісні показники в порівнянні з попередніми роками, але все ж таки знаходиться на високому рівні. Особливо багато дітей було усиновлено в Донецькій та Одеській областях – 136 та 90 осіб відповідно.

За статистичними даними кожного року іноземцями усиновлюється понад 2 000 дітей, а витрати

іноземних агентств з усиновлення складають більш ніж 10 000 \$. За останні 8 років іноземці усиновили через Державний центр усиновлення понад 10 175 дітей, про долю більш ніж чотирьох тисяч, з яких не відомо у Центрі. Через це Україну називають «країною дикого усиновлення».

За даними Міністерства закордонних справ України в 2010 р. за кордоном на обліку перебуває 20 538 усиновлених українських дітей, а вже на 2012 р. – 22 313 дітей. Проаналізуємо показники усиновлення дітей іноземними громадянами в 2010 році (рис. 5).

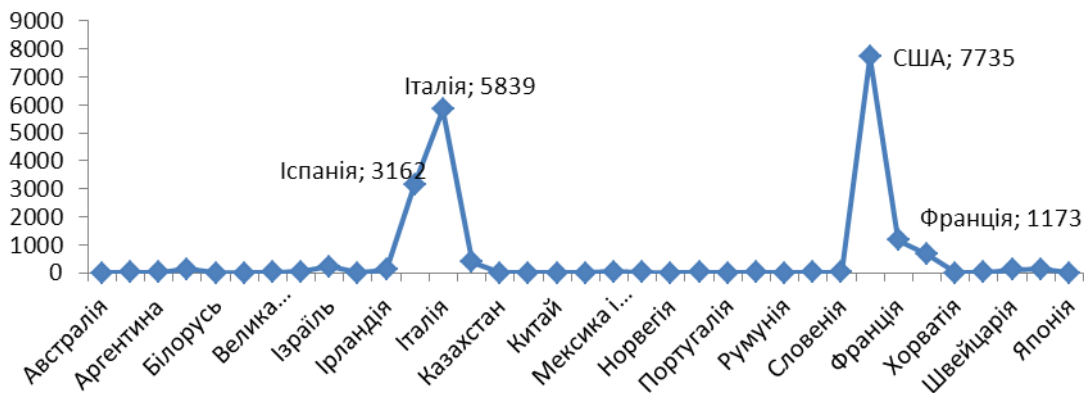


Рис. 5. Кількість усиновлених дітей громадянами іноземних держав [7].

З рисунку видно, що найбільше дітей усиновлено громадянами США – 7735, Італії – 5839, Іспанії – 3162, Франції – 1173, Ізраїлю – 916, ФРН – 654, Канади – 376, Бельгії – 137, Швеції – 126, Швейцарії – 105, Ірландії – 102.

Україна стала країною пенсіонерів через «дитячу» кризу. За даними 2012 року більшість українських сімей не бажає найближчим часом народження дітей. Згідно з соціологічними дослідженнями більше 80 % опитаних не хочуть мати дітей найближчим часом. Лише кожен десятий опитаний планує невдовзі мати дитину. Більша частина українців не хочуть мати дітей, тому що їм запізно (54 %), в них є діти і їм достатньо (22 %), їм ще рано народжувати (7 %), в країні несприятливі соціальні умови (14 %). Та ще й величезна кількість українських сиріт усиновлюється іноземцями.

Якщо показники залишатимуться такими ж, і кількість усиновлених іноземцями наших дітей і тих, хто не хоче народжувати дітей, буде такою ж, то через 15–20 років перед Україною постане проблема знищення трудового потенціалу держави.

Наслідком такої демографічної ситуації стане те, що кількість пенсіонерів буде в кілька разів перевищувати кількість людей, які спроможні працювати. Це призведе до таких катастрофічних наслідків: пенсії та соціальні гарантії зростатимуть, але в країні не буде трудових ресурсів, які забезпечують надходження цих коштів. В Україні й так на 1/3 населення складається з пенсіонерів, а трудових ресурсів вже не вистачає.

Негативним фактором, що призводить до старіння нації є те, що Україна втрачає традицію багатодітних сімей. Так, наприклад, у 1970 році 75,4 % сімей мали дітей, при цьому 1 209 тисяч сімей мали троє і більше дітей (10 % всіх сімей). У 1979 році сімей, що мали дітей було 59,8 %, з них 698,5 тисячі – багатодітні. У 1989 році – 56,4 % сімей, 668,3 тисячі багатодітних, в 2001 році – 51,5 % сімей з дітьми, 369,2 тисячі багатодітні (5,7 %). У 2007 році за даними Держкомстату 67,9 % сімей мали одну дитину, 28,4 % – дві, 2,6 % – три і лише 1,1 % сімей – четверо і більше дітей.

Поки що в Україні майже не працюють над вирішенням цієї проблеми, а також над проблемами міграції взагалі, наслідок такої безвідповідальності є стрімке старіння нації та зменшення трудового потенціалу України.

Висновки. Питання міграційної політики являється пріоритетним питанням і знаходиться в зоні поглибленої суспільної уваги, так як на сьогоднішній день міграційній політиці України притаманна фрагментарність і певна суперечливість, їй не вистачає комплексності, врахування міграційного компонента під час планування соціального та економічного розвитку, стратегії міжнародних відносин. Ведуться пусті балачки та висуваються пропозиції щодо вирішення проблем міграції українців, але не видається ніяких нормативних актів, які б закріпили дані пропозиції.

Україна стоїть на порозі трудової кризи. Якщо дані проблеми в найближчі роки не будуть вирішені, українців, як окремої нації, може взагалі не стати.

Література

1. Адміністративно-правове регулювання міграційних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pravo.vuzlib.org/book_z190_page_4.html
2. Управління трудовим потенціалом : навч. посіб. / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А.

Гришнова, Л.П. Керб. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Козик В.В. Світове господарство та міжнародні економічні відносини / В.В.Козик, Л.А. Панкова – Львів: Знання, 2005. – 180 с.

5. Лібанова Е.М. Зовнішні трудові міграції населення / Е.М. Лібанова, О.В. Позняк. – К. : РВПС України НАН України, 2002. – С. 57.

6. Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://mlsp.kmu.gov.ua/>

7. Офіційний сайт Державного департаменту з усиновлення та захисту дітей [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.ditu.gov.ua/>

8. Римаренко Ю.І. Міграційні процеси у сучасному світі: світовий, регіональний, національний виміри (Понятійний апарат, концептуальні підходи, теорія та практика): енциклопедія / [Ю. Римаренко, Р. Абдулатипова, Н. Нижник та ін.]; за ред. Ю. Римаренка. – К. : Довіра, 1998. – 912 с.

9. Маліновська О.А. Міграційна ситуація та міграційна політика в Україні/ О.А. Маліновська. – 3-є вид. – К., 1997. – 69 с. – С. 50.

10. Чехович С.Б. Теоретичні засади регулювання міграційних процесів в Україні : моногр / С.Б. Чехович. – К., 1998. – 178 с.

11. Новік В. Державна політика і регулювання імміграційних процесів в Україні: Аналітичне дослідження: моногр. / В. Новік – К. : Компанія ВАІТЕ, 1999. – 170 с.

12. Нижник Н.Р. Державне управління в Україні: централізація і децентралізація : монографія / Відп. ред. Н.Р. Нижник; Кол. авт.: В.Б. Авер'янов, І.А. Грицяк, С.Д. Дубенко та ін. – К. : Вид-во УАДУ, 1997. – 448 с.

References

1. Administrative regulation of migration processes [electronic resource]. – Mode of access: http://www.pravo.vuzlib.org/book_z190_page_4.html

2. Vasil'chenko V.S. Managing by labor potential: teach. handbook. / V.S.Vasylchenko, A.M.Hrynenko, O.A. Grishnova, L.P. Kirby. – Kyiv: Kyiv National Economic University, 2005. – 403 p.

3. State Statistics Service of Ukraine [electronic resource] // Official Website. – Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Kozik V.V. World Economy and International Economic Relations / V.V.Kozyk, L.A. Pankov. – Lviv: Knowledge, 2005. – 180 p.

5. Libanova E.M. External labor migration / E.M. Libanova, O. Pozniak. – K. RVPS Ukraine National Academy of Sciences of Ukraine, 2002. – S. 57.

6. Ministry of Social Policy of Ukraine [electronic resource] // Official Website. – Mode of access: <http://mlsp.kmu.gov.ua/>

7. Official website of the State Department by Adoption and Protection of Children [electronic resource] // Official Website. – Mode of access: <http://www.ditu.gov.ua/>

8. Rymarenko Y.I. Migration processes in the contemporary world: global, regional, national dimensions (conceptual apparatus, conceptual approaches, theory and practice): Encyclopedia / Ed. Rymarenko Y.I., Y.I. Rymarenko (supervisor), R.Abdulatyypova, N. Nyzhnyk [et al.]. – K.: Trust, 1998. – 912 p.

9. O.A. Malinovsky Migration situation and migration policy in Ukraine / O.A.Malinovska – 3rd ed. – Kyiv, 1997. – 69 p. – S. 50.

10. Czechowicz S.B. Theoretical basis for regulating of migration processes in Ukraine: Monograph. / S.B. Czechowicz. – K., 1998. – 178 p.

11. Novick V. Public policy and regulation of the immigration process in Ukraine: Analytical study: Monograph. / V. Novick. – K. VAITE Company, 1999. – 170 p.

12. Nyzhnyk N.R. Governance in Ukraine: centralization and decentralization: Monograph / Ed. yet. N.R.Nyzhnyk, Num. auth.: V.B. Aver'yanov, I.A. Hrytsiak, S.D. Dubenko et al. – K.: Type of UAPA, 1997. – 448 p.

Рецензія/Peer review : 11.6.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: завідувач кафедри менеджменту КрНУ ім. М. Остроградського д.е.н., проф. М.М. Хоменко

ОРГАНІЗАЦІЙНІ РЕГУЛЯТОРИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА УТРИМАННЯ І РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено необхідність оперування організаційними регуляторами управління витратами на утримання і розвиток персоналу в умовах модернізації машинобудівних підприємств. Розроблено концептуальну схему механізму, що регламентує роботу з персоналом, передбачає дотримання сукупності правил формування, розподілу та використання коштів на утримання і розвиток персоналу.

Ключові слова: управління витратами на персонал, машинобудівні підприємства.

S. S. NISFOYAN

Kirovograd National Technical University

REGULATORS OF ORGANIZATIONAL COST OF MAINTENANCE AND STAFF DEVELOPMENT IN THE MODERNIZATION OF ENGINEERING ENTERPRISES

Abstract. Investigated the necessity of institutional controls operation of government expenditure on maintenance and development of personnel in the modernization of machine-building enterprises. The conceptual scheme of the mechanism that regulates the work of the staff, suggests that the set of rules of formation, distribution and use of funds for the maintenance and development of staff.

Keywords: staff costs, machine-building enterprises.

Постановка проблеми. Вітчизняні підприємства повинні відповідати вимогам світового середовища щодо дієвого господарювання особливого значення набуває ефективне управління персоналом, саме тому важливим завданням для керівництва підприємства стає усвідомлення провідної ролі персоналу та формування новітнього бачення проблеми визначення витрат на персонал, які займають найважливіше місце у структурі витрат підприємства. Виходячи з цього, одним із необхідних та актуальних інструментів забезпечення ефективності діяльності підприємства стає система управління витратами на персонал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні доробки вітчизняних вчених – Антонюк В. П. [1], Гавкалової Н. Л. [2], Гришко Н. В. [3], Захарової О. В. [4], Турило А. М. [5] – довели про високий рівень значущості питань, що стосуються управління витратами на утримання і розвиток персоналу підприємств. Проведення комплексної оцінки рівня зазначеного характеру витрат на персонал машинобудівного комплексу, що здійснений на прикладі функціонування Кіровоградського регіону, свідчить про існування прогалин в системі управління та вимагає застосування комплексу інструментів, визначення чинників впливу зовнішньої та внутрішньої спрямованості, напрямів використання витрат, суб'єктів впливу, що включатиметься у формування дієвого механізму.

З огляду на зазначене *метою дослідження є* обґрунтування необхідності оперування організаційними регуляторами управління витратами на утримання і розвиток персоналу в умовах модернізації машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Уявляється безумовно корисним для сучасної теорії та господарської практики України поглибити існуючі наукові уявлення про функціонування механізму управління витратами на утримання і розвиток персоналу підприємства. Апелюючи до словника слів іноземного походження категорія «механізм» розглядається як, по-перше, сукупність станів та процесів, з яких складається будь-яке фізичне, хімічне, фізіологічне явище; по-друге, внутрішній пристрій, система чого; по-третє, пристрій для передачі та перетворення руху, що передбачає собою систему ланок, в якій рух одного або декількох ведучих викликає достатньо визначений рух інших ланок системи [6].

У тлумачному словнику за редакцією Ожегова С. І. та Шведової Н. Ю. механізм представлений як «система, пристрій, що визначає порядок будь-якого виду діяльності; послідовність станів процесів, що визначають собою будь-яку дію, явище» [7, с. 354].

Ряд провідних вчених України, серед яких Попов О. Є. [8], Отенко І. П. та Москаленко Н. О. [9], Шульга В. І. [10], Ю. Лисенком і П. Єгоровим [11], Булеєв І. П. [12], Кендюхов О. В. [13] акцентують увагу на розробці та доцільності впровадження організаційно-економічного механізму управління щодо різних сфер діяльності підприємства. Аналіз літературних джерел переконливо свідчить про те, що організаційно-економічний механізм – це система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити в процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів.

Ґрунтуючись на дослідженні [14, с. 135–136] відокремимо якісні риси сучасного механізму управління, зміст яких зводиться до наступного:

- ефективна система господарювання, що описує управління як відокремлену функцію виробничих відносин;
- оптимальне співвідношення різних форм і методів господарювання, які застосовуються

суб'єктом для цілеспрямованого впливу на виробничі відносини;

- раціональна єдність економічних, соціальних, організаційних, правових, фінансових, культурних форм і методів, правил, норм, об'єднаних в економічний механізм, що дозволяє використовувати ці правила задля заохочення персоналу до праці.

Поділяючи такий напрямок думок дисертантом представлено власне бачення механізму управління витратами на утримання і розвиток персоналу як системи формування цілей з урахуванням впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що обумовлюють напрями використання витрат та дозволяють визначити пріоритети впливу управління витратами на утримання і розвиток персоналу за допомогою сукупності інструментарного забезпечення, що визначаються та застосовуються суб'єктами управління.

З огляду на це розроблено концептуальну схему механізму управління витратами на утримання і розвиток персоналу машинобудівних підприємств, що представлена на рис. 1.

Пояснення щодо структурних елементів схеми наступні:

- обґрунтування вибору чинників внутрішнього та зовнішнього середовища передбачає використання матричного аналізу складання профілю середовища Дж. Вільсона, який базується на оцінці відносної значущості для підприємства окремих чинників;

- напрями використання витрат на утримання і розвиток персоналу;

- пріоритет дії механізму полягає в проведенні моніторингу ефективності управління витратами на утримання і розвиток персоналу, комплексної оцінки складу витрат та моделюванні їх прогнозних значень у стратегічному періоді діяльності машинобудівних підприємств;

- інструментальне забезпечення процесу управління витратами на утримання і розвиток персоналу дозволить в практичній площині використовувати ті з них, що в найбільшому ступені відповідатимуть критерію оптимальності розподілу суми витрат між визначеними видами, а саме: на утримання – витрати на спецодяг, взуття та інші засоби захисту працівників; оплату житла працівників; надання соціальних пільг працівникам підприємства; оплату праці, соціальні виплати та збори на обов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування; невідпрацьований час; на розвиток – витрати на професійне навчання, адаптацію, оцінювання, рух персоналу, формування дієвої організаційної культури підприємства.

Регуляторний аспект дії механізму передбачає визначення складу інструментів управління витратами на утримання і розвиток персоналу. Більш докладно розглянемо цей елемент механізму.

Політика відображає загальне керівництво для конкретних дій та прийняття рішень, що деталізує процес досягнення цілей. В означеному механізмі політика описує специфіку формування й розподілу витрат на утримання і розвиток персоналу, базуючись на нормативно-правових документах.

Так, розмір, структура та порядок формування витрат на утримання персоналу регулюється Конституцією України, КЗпП, Законами України «Про оплату праці», «Про колективні договори і угоди», «Про охорону праці», «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

Порядок формування й розподілу витрат на розвиток персоналу здійснюється на основі наступних нормативно-правових актів: Закону України «Про вищу освіту», Наказ Міністерства праці та соціальної політики України і Міністерства освіти і науки України «Про впровадження відкритого професійно-технічного навчання на основі модульної технології», Постанова Кабінету міністрів України «Про гарантії і компенсації для працівників, які направляються для підвищення кваліфікації, підготовки, перепідготовки, навчання інших професій з відривом від виробництва», Наказ Міністерства праці та соціальної політики України, міністерства освіти і науки України «Про затвердження Положення про професійне навчання кадрів на виробництві», Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Порядку надання робочих місць для проходження учнями, слухачами професійно-технічних навчальних закладів виробничого навчання та виробничої практики», Розпорядження Кабінету міністрів України «Про заходи щодо сприяння підприємствам в організації професійного навчання кадрів на виробництві».

Процедури описують дії, що необхідно прийняти менеджеру в конкретній ситуації; в концептуальній схемі механізму передбачають здійснення розрахунку ефективності використання витрат на утримання і розвиток персоналу (УРП).

Правила приписують порядок дій менеджера в конкретній ситуації, які неможна порушувати. В контексті дослідження наведені правила взаємодії суб'єктів процесу управління витратами на УРП, серед яких відокремлюють власників бізнесу та/або акціонерів, керівництво (всі рівні управління) та HR-менеджерів. Правила мають розпорядчий характер дії, зміст чого наведений на рис.2.

Розпорядче регулювання може бути представлено усно або письмово. Активні розпорядчі впливи спонукають до виконання приписань щодо взаємодії суб'єктів управлінського процесу, потребують аналізу ситуації, тягнуть за собою відповідальність та дисциплінарні виконання за недотримання положень правил.

Пасивні форми не мають силу обов'язкового, негайного, своєчасного та точного виконання, адже їх призначення – підвищення ефективності комунікацій в процесі виконання активного регулюючого впливу. Вони доповнюють активну форму регулювання, чим підвищують їх результативність.

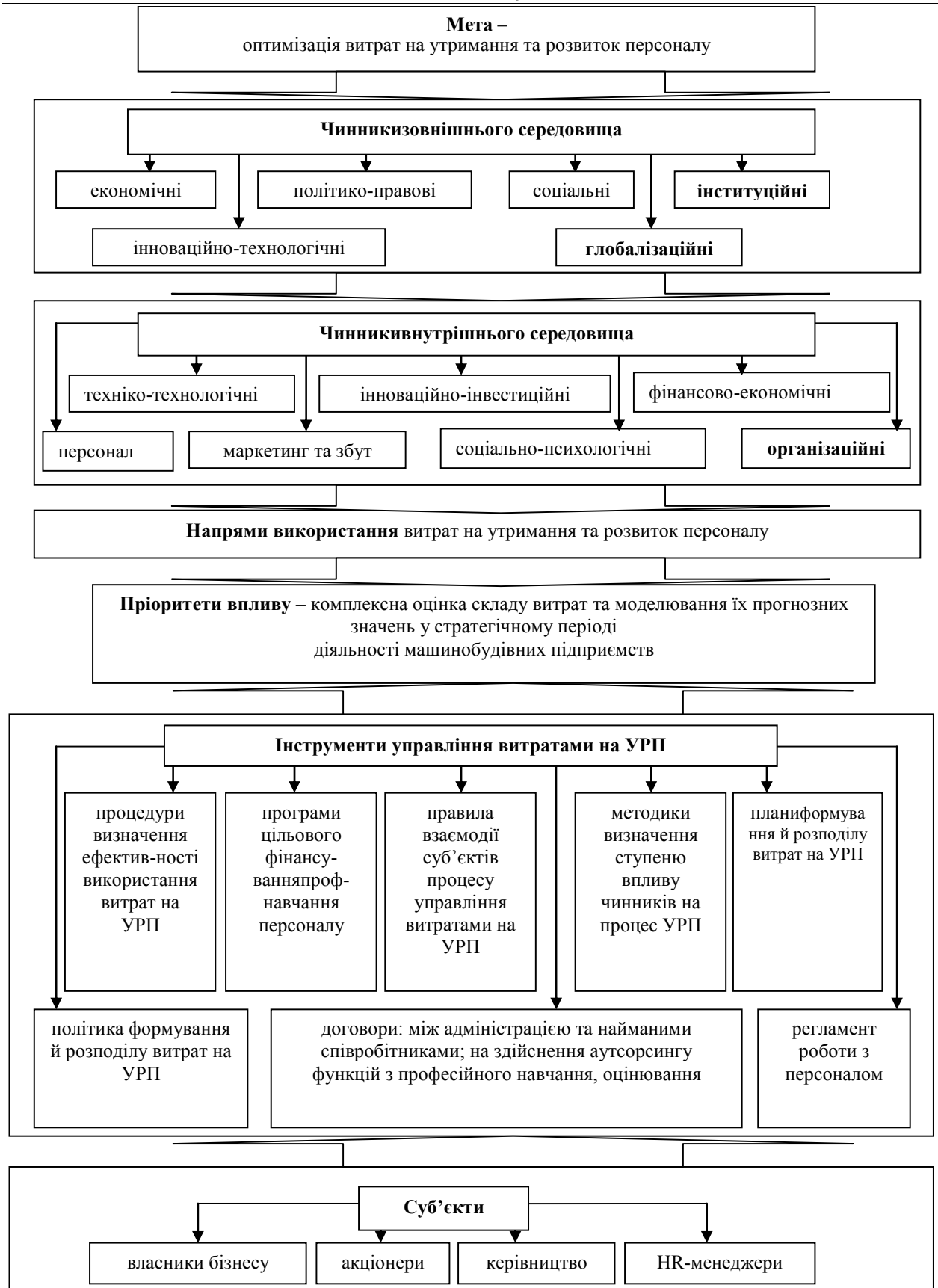


Рис. 1. Концептуальна схема механізму управління витратами на утримання і розвиток персоналу машинобудівних підприємств

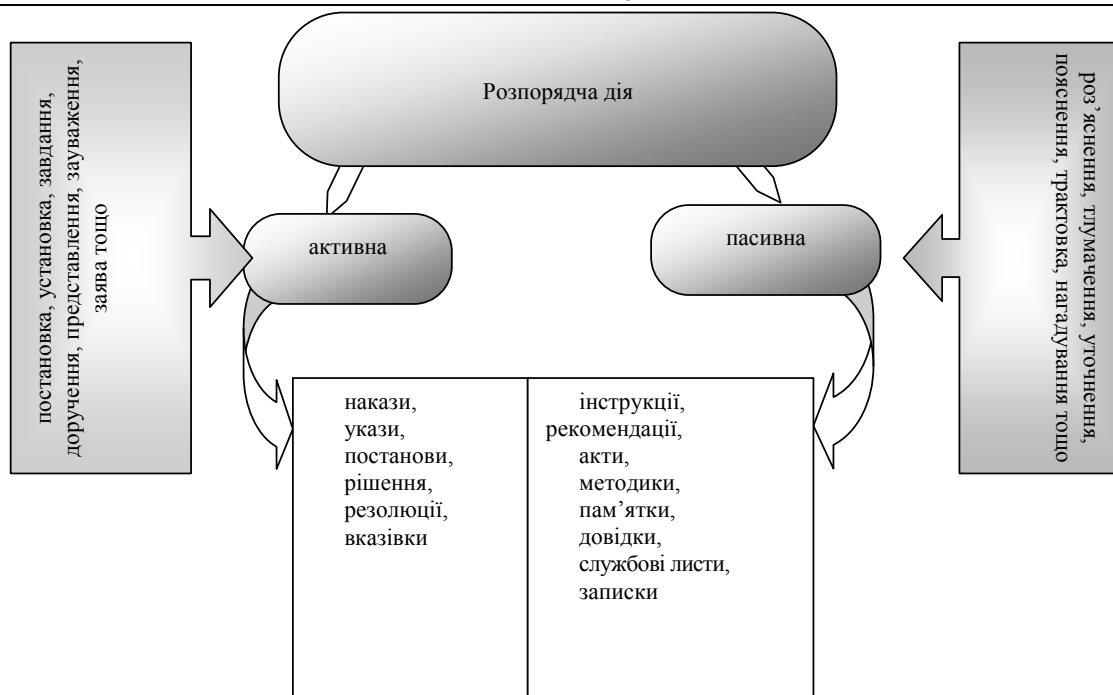


Рис. 2. Зміст розпорядчого регулювання

Висновки. Таким чином, одним із визначень регламенту є сукупність правил, постанов, що регулюють роботу підприємства. З позиції дії механізму, концептуальна схема якого наведена на рис. 1, регламент роботи з персоналом передбачає дотримання сукупності правил формування, розподілу та використання коштів на утримання і розвиток персоналу.

Означені інструменти управління розробляються спільними зусиллями HR-менеджерів та керівників структурних підрозділів, що відображає бачення керівництва відносно кадрової та економічної політики на підприємстві.

Література

1. Антонюк В. П. Проблеми капіталізації людського капіталу підприємств / В. П. Антонюк // Вісник Донецького університету економіки і права. – 2011. – № 1. – С. 3–6.
2. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування : наукове видання / Н. Л. Гавкалова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с.
3. Гришко Н. В. Методологія управління витратами промислових підприємств (вугледобувна промисловість) : [монографія] / Н. В. Гришко. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2009. – 403 с.
4. Захарова О. В. Управління інвестуванням у людський капітал : методологія, оцінка, планування : [монографія] / О. В. Захарова. – Донецьк : «ДВНЗ Дон НТУ», 2010. – 378 с.
5. Турило А. М. Управління витратами підприємства / А. М. Турило, Ю. В. Кравчук, А. А. Турило. – К. : ЦНЛ, 2006. – 120 с.
6. Словарь иностранных слов. – [18-е изд., стер.]. – М., 1989. – 624 с.
7. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведов / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – [4-е изд., доп.]. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
8. Попов О. Є. Організаційно-економічний механізм корпоративного управління в акціонерному товаристві / О. Є. Попов // Управління розвитком. – 2009. – № 8. – С. 46.
9. Отенко И. П. организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия. Научное издание / И. П. Отенко, Н. А. Москаленко. – Харьков : Изд. ХНЕУ, 2005. – 216 с.
10. Шульга В. І. Організаційно-економічний механізм формування трудових відносин на сільськогосподарських підприємствах / В. І. Шульга // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 6. – С. 6–11.
11. Лисенко Ю. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Сторов // Економіка України. – 1997. – № 1 – С. 86–87.
12. Булеев И. П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов : [монография] / И. П. Булеев. – Донецьк : ІЕП НАН України, 1993. – 262 с.
13. Кендюхов О. В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук / О. В. Кендюхов. – Донецьк : Ротапринт ІЕП НАН України, 2007. – 30 с.

14. Корінько М. Д. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6 (84). – С. 134–142.

References

1. Antonyuk V. P. Problemi kapitalizatsiyi lyudskogo kapitalu pldpriEmstv / V. P. Antonyuk // Visnik Donetskogo unversitetu ekonomiki i prava. – 2011. – # 1. – S. 3–6.
2. Gavkalova N. L. Sotsialno-ekonomichniy mehanizm efektivnosti menedzmentu personalu: metodologiya ta kontseptsiya formuvannya. Naukove vidannya / N. L. Gavkalova. – Harkiv: Vid. HNEU, 2007. – 400 s. (Ukr. mov).
3. Grishko N. V. Metodologiya upravlinnya vitratami promislovih pldpriEmstv (vugledobuvna promislivost) : Monografiya / N. V. Grishko. – Donetsk : IEP NAN UkraYini, 2009. – 403 s. : tabl. 82, il. 62, bibl.ogr. 456 nazvi.
4. Zaharova O. V. Upravlinnya Investuvannyam u lyudskiy kapital : metodologiya, otsinka, planuvannya : monografiya / O. V. Zaharova. – Donetsk : «DVNZ Don NTU», 2010. – 378 s.
5. Turilo A. M. Upravlinnya vitratami pldpriEmstva / A. M. Turilo, Yu. V. Kravchuk, A. A. Turilo. – K. : TsNL, 2006. – 120 s.
6. Slovarinostranyih slov. – 18-e izd., ster. – M. – 1989. – 624 s.
7. Ozhegov S. I., Shvedov N. Yu. Tolkoviy slovar russkogo yazyka: 80 000 slov i frazeologicheskikh vyrazheniy / Rossiyskaya akademiya nauk. Institut russkogo yazyka im. V. V. Vinogradova. – 4-e izd., dopolnennoe. – M.: Azbukovnik, 1999. – 944 s., s. 354.
8. Popov O. E. Organizatsiynno-ekonomichniy mehanizm korporativnogo upravlinnya v aktsionernomu tovaristvi / O. E. Popov // Upravlinnya rozvitkom. – 2009. – # 8. – S. 46.
9. Otenko I. P. organizatsiynno-ekonomicheskii mehanizm restrukturizatsii predpriyatiya. Nauchnoe izdanie / I. P. Otenko, N. A. Moskalenko. – Harkov: Izd. HNEU, 2005. – 216 s. (Russk. yaz.).
10. Shulga V. I. Organizatsiynno-ekonomichniy mehanizm formuvannya trudovih vidnosin na silskogospodarskikh pldpriEmstvakh / V. I. Shulga // Ekonomika, finans, pravo. – 2008. – # 6. – S. 6–11.
11. Lisenko Yu. Organizatsiynno-ekonomichniy mehanizm upravlinnya pldpriEmstvom / Yu. Lisenko, P. Egorov // Ekonomika UkraYini. – 1997. – # 1 – S. 86–87.
12. Buleev I. P. Formirovanie organizatsiynno-ekonomicheskogo mehanizma upravleniya predpriyatiem po obrabotke tsvetnykh metallor: monografiya / I. P. Buleev. – Donetsk: IEP NAN UkraYini, 1993. – 262 s.
13. Kendyuhov O. V. Organizatsiynno-ekonomichniy mehanizm upravlinnya intelektualnim kapitalom pldpriEmstva: avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya dokt. ekon. nauk / O. V. Kendyuhov. – Donetsk: Rotaprint IEP NAN UkraYini, 2007. – 30 s.
14. Korinko M. D. Organizatsiynno-ekonomichniy mehanizm diversifikatsiyi dyalnosti sub'ektiv gospodaruvannya / M. D. Korinko // Aktualni problemi ekonomiki. – 2008. – #. 6 (84). – S. 134–142.

Рецензія/Peer review : 17.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: Гавкалова Н.Л., д.е.н., проф., зав.каф., кафедра публічного адміністрування та регіональної економіки, Харківський національний економічний університет

С.В. РОМАНЕНКО

Вінницький фінансово-економічний університет

О.О. ЗЕЛЕНІНА

Житомирський державний технологічний університет

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ОПЕРАЦІЙ ЗА МІЖНАРОДНИМИ РОЗРАХУНКАМИ ПІДПРИЄМСТВ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті розглянута проблема, пов'язана з організаційно-методичними особливостями внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками. Визначені суб'єкти організації і проведення контролю, встановлені елементи методики проведення внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками та їх інформаційне забезпечення.

Ключові слова: внутрішній контроль; розрахунки; контрольні процедури; завдання контролю.

S.V. ROMANENKO

Vinnytsya Finance And Economics University, Ukraine

O.O. ZELENINA

Zhytomyr State Technological University, Zhytomyr, Ukraine

INTERNAL CONTROL OF OPERATIONS WITH INTERNATIONAL SETTLEMENTS COMPANIES: ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

Background due to the fact that the operations of international payments is a relatively new object management, including monitoring, methods of internal control to be developed. This leads to inefficient management of enterprise, reduce profitability, overdue fines and appearance. Thus, the above proves the feasibility and necessity of developing organizational and methodological principles of internal control over this object.

The authors of the article considers the problem associated with organizational and methodological features of the internal control of operations for International Settlements. Designated by the organization and carrying out of control, set the technique of internal control operations for International Settlements and information provision.

Keywords: internal control, calculations, control procedures, control tasks.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування системи контролю на підприємстві є запорукою його успішного розвитку та забезпечує раціональність і обґрунтованість використання всіх видів економічних ресурсів. Відповідно, взаємоузгоджена та чітка організація контролю для суб'єктів господарювання є обов'язковою умовою здійснення ефективної господарської діяльності. Необхідність виявлення, попередження та усунення порушень і відхилень вимагає від управлінського персоналу оптимального застосування науково обґрунтованих форм та методів внутрішнього контролю.

Внутрішній контроль як функція управління безпосередньо впливає на розробку та ефективне досягнення цілей організації через реалізацію прийнятих управлінських рішень. Ефективна система внутрішнього контролю дозволяє забезпечувати функціонування підприємства за визначеними параметрами [13, с. 13]. Оскільки операції за міжнародними розрахунками є відносно новим об'єктом управління, в тому числі контролю, методика їх внутрішнього контролю не розроблена. Це призводить до неефективного управління витратами підприємства, зменшення прибутковості, наявності простроченої заборгованості та виникнення штрафних санкцій. Таким чином, вищенаведене переконує у доцільності та необхідності розробки організаційно-методичних засад внутрішнього контролю за даним об'єктом.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питанням контролю розрахункових операцій присвячені праці Абакумової А.В., Богданової О.П., Бутинець Т.А., Виговської Н.Г., Затоки Т.В., Мушинського В.В., Подольського В.І., Сотнікової Л.В., Усача Б.Ф. Разом з тим, рівень розробки питань внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками є досить недостатнім та вимагає подальшого поглибленого дослідження.

Метою дослідження є визначення особливостей організації та проведення внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками підприємства та його удосконалення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Згідно з МСА 315 [8], внутрішній контроль є процесом, який формують і в який залучають осіб, наділених керуючими повноваженнями, керівництво та інший персонал, щоб забезпечити упевненість з точки зору забезпечення надійності бухгалтерської (фінансовою) звітності і результативності операцій і відповідності їх вживаним законам і нормам. Іншими словами, внутрішній контроль створюється і застосовується для запобігання виявленим бізнес-ризикам, які загрожують досягненню будь-якої з цих цілей.

Згідно з МСА 315 система внутрішнього контролю містить наступні елементи: інформаційні системи, пов'язані з цілями бухгалтерської (фінансовою) звітності; контрольне середовище; контрольні дії; оцінка ризику; засоби контролю.

Аналіз внутрішнього контролю необхідно здійснювати в розрізі п'яти вказаних компонентів. В той же час оцінка системи внутрішнього контролю повинна поєднувати оцінку якості процедур контролю і

ефективності їх застосування.

Враховуючи вищенаведене, побудовано систему внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками (табл. 1).

Таблиця 1

Система внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками

№ з/п	Елементи системи внутрішнього контролю	Характеристика елементів
1	Інформаційне забезпечення	Джерелами інформації для внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками є: 1) закони України та інші нормативно-правові акти; 2) накази керівництва, кошториси, плани; 3) угоди, інформація від інших відділів та зовнішніх контролюючих органів, а також результати попередніх перевірок; 4) первинні документи; 5) облікові реєстри; 6) фінансова звітність
2	Контрольне середовище	Середовище контролю визначають: статус відділу внутрішнього контролю (його місце в організаційній структурі підприємства); види та масштаб діяльності підприємства; регламентація взаємовідносин між окремими підрозділами підприємства та його працівниками; визначення та документальне закріплення повноважень та відповідальності працівників підприємства; методи доведення встановлених на підприємстві правил (регламентів) до співробітників; вивчення керівниками відповідного рівня виявлених в результаті контролю відхилень, своєчасність прийняття ними рішень по даних відхиленнях; налагодженість системи комунікацій та системи інформаційного забезпечення управління; налагодженість системи підготовки внутрішньої звітності для управлінців; адекватність системи документації за операціями її розмірам та структурі; зовнішні фактори – рівень розвитку економіки, економічна та політична стабільність ринку, законодавча база, податкова політика держави [12, с. 143]
3	Процедури контролю	а) вибіркова перевірка облікової реєстрів на предмет повноти відображення у них даних за операціями за міжнародними розрахунками; б) хронологічна перевірка своєчасності відображення операцій в обліку; в) нормативно-правова перевірка документів щодо законності та санкціонованості здійснення таких операцій; г) процедури контролю за збереженням строкових контрактів та забезпечення захисту облікових даних за операціями за міжнародними розрахунками – встановлення засобів охорони, сигналізації, сейфів та функціонування засобів захисту інформації
4	Технологія контролю	Технологія контролю за пов'язана із застосуванням аналітичних процедур. Чим більше застосовується аналітичних процедур під час контролю, тим повніше технологія та надійніше будуть його результати.
5	Оцінка ризиків	Для проведення внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками потрібно постійно проводити ідентифікацію й оцінку ризиків. Керівництво повинно розробити стратегію реагування та заходи управління ними

Побудова системи внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками залежить від багатьох факторів, зокрема, рівня ризиків, пов'язаних з відповідними операціями, обсягами таких операцій тощо. Крім того, елементи системи внутрішнього контролю можуть різнитися залежно від виду таких операцій.

На сьогодні в Україні питання організації внутрішнього контролю державою не врегульовані, а тому її побудова відноситься до сфери діяльності власника підприємства і керівництва. Також не розроблена і методика внутрішнього контролю за операціями з міжнародними розрахунками. Це пояснюється відносною новизною форм міжнародних розрахунків як об'єкту обліку та аналізу.

Предметом внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками виступають господарські операції з розрахунків з міжнародними партнерами з використанням сучасних форм міжнародних розрахунків, та погашення заборгованості за наведеними операціями. Об'єктом внутрішнього контролю є суми розрахунків за операціями між іноземними партнерами та витрати при використанні обраної форми розрахунків.

Суб'єктами ведення внутрішнього контролю операцій з міжнародних розрахунків виступають: управлінський персонал, покликаним якого є забезпечення ведення попереднього, поточного та наступного внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками; бухгалтерська служба, на чолі з головним бухгалтером підприємства, перевірка своєчасності, достовірності та повноти відображення в бухгалтерському обліку та звітності операцій, пов'язаних з міжнародними розрахунками; інвентаризаційні комісії, внутрішні аудиторські служби. Ефективність проведення контролю на підприємствах, насамперед,

залежить від того, наскільки досконало розроблено його методику здійснення. Відповідно особливу увагу при проведенні перевірок слід приділяти безпосередньо методиці контролю операцій за міжнародними розрахунками, метою якого є надання повної та правдивої інформації про заборгованість контрагентів і заборгованість перед контрагентами. Дана процедура – одна з найважливіших у контролі розрахунків з контрагентами, так як подібні операції надають можливість для шахрайства, розтрат і викривлень у фінансовій звітності.

Оскільки міжнародні розрахунки є відносно новим об'єктом управління, в тому числі контролю, методика його внутрішнього контролю не розроблена.

Внутрішній контроль операцій за міжнародними розрахунками повинен бути направлений на вирішення різних завдань, пов'язаних із здійсненням таких операцій, у тому числі управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, а саме:

- контроль за своєчасною оплатою договорів;
- контроль за своєчасною оплатою товарів;
- робота з дебіторами при затримках платежів;
- облік поточного стану заборгованості;
- перевірка платіжної дисципліни та ділової репутації діючих та потенційних покупців та клієнтів;
- щоденний моніторинг стану заборгованості;
- управління заборгованістю;

За часом проведення контроль поділяють на попередній, поточний і наступний. Більш детально завдання внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками в розрізі його видів за часом проведення наведено на рис. 1.

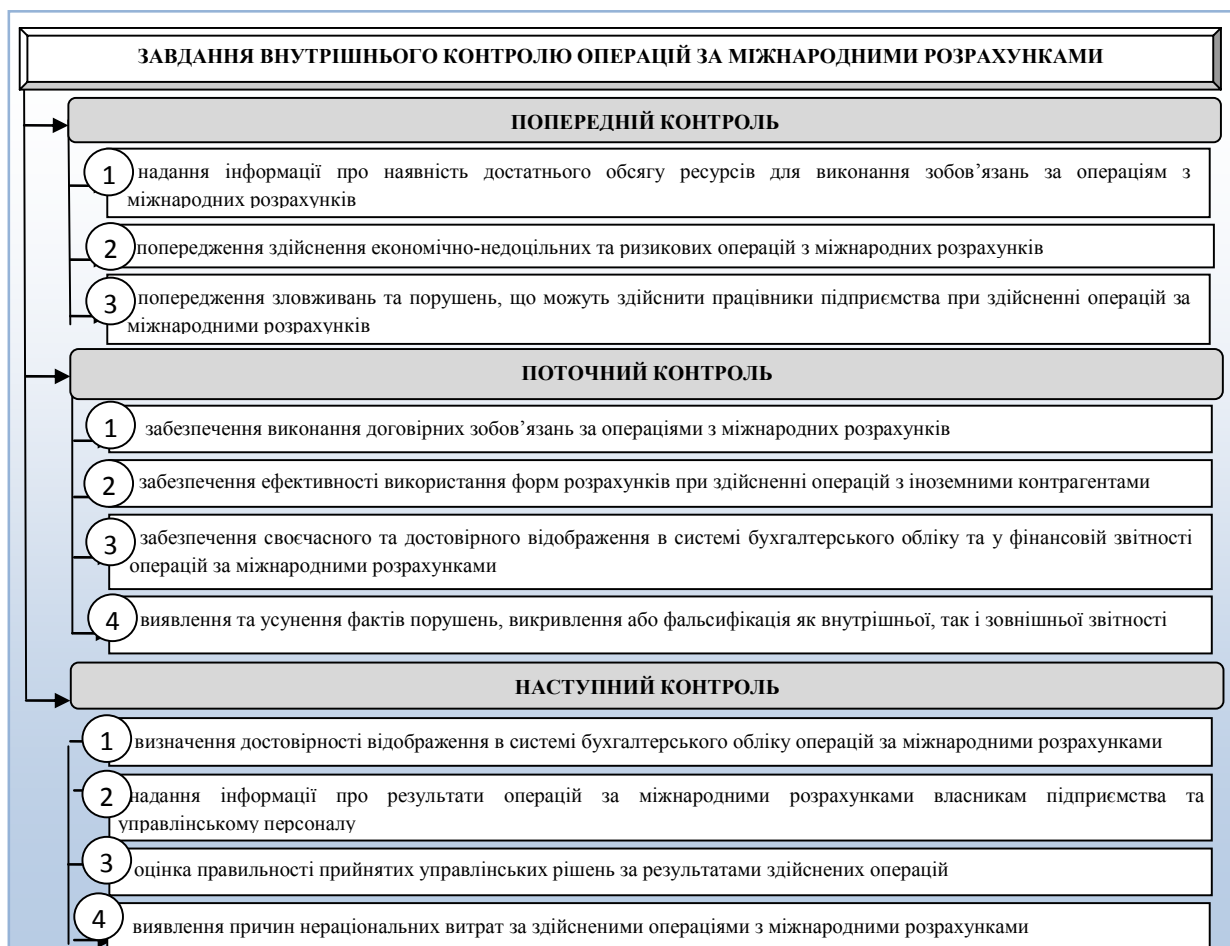


Рис. 1. Завдання внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками

Попередній контроль – це контроль, який проводиться безпосередньо перед здійсненням операцій за міжнародними розрахунками. Першим та найголовнішим його завданням є попередження здійснення економічно-недоцільних та ризикованих операцій. Тобто потрібно перевірити, чи відповідатимуть здійснювані операції прийнятій на підприємстві моделі управління.

Для правильної організації поточного контролю слід розподілити обов'язки контролюючих органів. Дану процедуру можна виконати декількома способами: видати окрему інструкцію з контролю операцій за міжнародними розрахунками, вписати обов'язки суб'єктів контролю в одну загальну інструкцію з внутрішнього контролю по підприємству; закріпити обов'язки контролю операцій за міжнародними

розрахунками операцій в посадових інструкціях відповідних суб'єктів.

Дослідивши підходи науковців, визначено, що автори, зазвичай виділяють чотири стадії контролю:

- Підготовча, технологічна, результативна, інспекційна [2, с. 357];
- Організаційна, методична, результативна, інспекційна [7, с. 163];
- Організаційно-підготовча, технологічна, результативна, інспекційна [3, с. 40].

Пропонуємо процес внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками розглядати як сукупність наступних чотирьох стадій: організаційної, методичної, результативної та інспекційної (табл. 2).

Таблиця 2

Методика наступного внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками

№ з/п	Стадії	Етапи
1	Організаційна	Вибір об'єктів контролю
		Підготовка наказу щодо проведення внутрішнього контролю операцій за операціями з міжнародними розрахунками
		Формування групи, яка буде проводити контроль операцій за міжнародними розрахунками
		Складання та уточнення програми контролю операцій за міжнародними розрахунками
		Інструктаж членів групи, які проводитимуть контроль за операціями з міжнародними розрахунками
2	Підготовча	Перевірка наявності договорів про повну матеріальну відповідальність з особами, які відповідальні за збереження строкових контрактів
3	Методична	Документальний контроль: – перевірка законності оформлення строкових договорів (нормативно-правова перевірка); – перевірка правильності оформлення строкових договорів; – перевірка правильності відображення операцій за міжнародними розрахунками: а) на рахунках бухгалтерського обліку; б) в облікових регістрах; в) в фінансовій звітності
		Фактичний контроль: – інвентаризація строкових контрактів; – інвентаризація активів та зобов'язань за розрахунками
4	Результативна (заключна)	Групування, узагальнення та аналіз отриманих результатів контролю операцій за міжнародними розрахунками
		Оформлення результатів контролю
		Розробка заходів щодо усунення виявлених в ході перевірки порушень
5	Інспекційна	Контроль за виконанням рішень, прийнятих за результатами перевірки операцій за міжнародними розрахунками

У даній таблиці представлена методика наступного внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками. Слід зазначити, що представлена методика не є чимось оригінальним, вона розроблялась у працях багатьох науковців і є загальновідомою. Однак нами адаптовано її з урахуванням особливостей операцій за міжнародними розрахунками.

Отже, на організаційній стадії здійснення внутрішнього контролю визначаються об'єкт (и), суб'єкт (и) контролю, розробляється та затверджується план або програма контролю, в якій зазначаються питання, що потребують з'ясування в ході контролю операцій за міжнародними розрахунками суб'єкта господарювання, визначаються джерела інформації та методичні прийоми, які будуть застосовані при здійсненні контролю.

Крім того, належна реалізація етапів організаційної стадії внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками операцій, може бути досягнута також за рахунок:

- 1) розробки чітких внутрішніх інструкцій щодо організації внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками, а також повноваження суб'єктів контролю;
- 2) обізнаності всіх працівників, що безпосередньо пов'язані з операціями за міжнародними розрахунками, із всіма необхідними інструкціями;
- 3) інформування працівників про виявлені відхилення та порушень та покарання винних осіб.

Після цього слід переходити до методичної стадії наступного внутрішнього контролю операцій, яка включає в себе фактичний, документальний, бухгалтерський (обліковий) контроль [6].

Щодо прийомів документального контролю, то, на наш погляд, в умовах сучасних економічних реалій в значному обсязі зростає потреба різних користувачів інформації в отриманні достовірних даних про стан операцій за міжнародними розрахунками у формі акредитиву, інкасо та інших сучасних форм, якістю

яких безумовно може бути забезпечена тільки за допомогою організації ефективного документального контролю.

Завдання внутрішнього документального контролю потребує забезпеченості інформаційними даними. Сукупність завдань та інформаційного забезпечення доку ментального внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками можна згрупувати у таблицю 3.

Таблиця 3

Завдання та інформаційне забезпечення внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками

Завдання документального контролю	Інформаційна база документального контролю
<ul style="list-style-type: none"> - виявити факти невідповідності форми і змісту договорів нормам, що містяться в чинному законодавстві; - встановити, чи відповідає метод відображення в бухгалтерському обліку форм міжнародних розрахунків; - визначити повноту і своєчасність відображення в обліку операцій за міжнародними розрахунками 	Нормативно-правові документи цивільного та господарського законодавства, нормативне забезпечення бухгалтерського обліку в Україні, договори купівлі-продажу, положення про облікову політику, реєстри обліку, платіжні доручення, виписки банку, фінансова звітність, страхові поліси
<ul style="list-style-type: none"> - встановити причини і винних осіб у виникненні простроченої заборгованості та суми заподіяної шкоди підприємству 	Договори, відомості аналітичного обліку, виписки банків за розрахунковими рахунками, платіжні доручення, фінансова звітність
<ul style="list-style-type: none"> - оцінити правильність узагальнення інформації про стан і рух грошових коштів за міжнародними розрахунками у звітності підприємства 	Нормативно-правові акти цивільного та господарського законодавства, нормативне забезпечення бухгалтерського обліку в Україні, договори, облікові реєстри, платіжні доручення, фінансова звітність підприємства
<ul style="list-style-type: none"> - встановити економічну доцільність використання тієї чи іншої форми міжнародних розрахунків 	Розрахунки економічного обґрунтування необхідності використання форм міжнародних розрахунків, договори, виписки банків, платіжні доручення, розпорядження на оплату заборгованості, облікові реєстра та звітність підприємства
<ul style="list-style-type: none"> - виявити випадки порушень при здійсненні розрахунків 	Договори, фінансова звітність, реєстри обліку

Першим етапом контролю є контроль за дотриманням вимог чинного законодавства при укладанні договорів на здійснення міжнародних розрахунків та використанні їх форм, а також відповідності їх оформлення встановленим вимогам.

Контроль повинен розпочинатися з перевірки дотримання вимог облікової політики підприємства, оскільки наказ про облікову політику – основний внутрішній документ, що регламентує засади ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. В наказі про облікову політику щодо операцій за міжнародними розрахунками повинні бути визначені облікові реєстри та робочий план рахунків в частині тих рахунків, які застосовує підприємство для обліку елементів міжнародних розрахунків. При перевірці організації бухгалтерського обліку операцій за міжнародними розрахунками слід звернути увагу на посадову інструкцію особи, яка займається обліком таких операцій та на графік документообігу усіх документів, що стосуються операцій за міжнародними розрахунками. Дана процедура дозволить виявити прогалини в організації бухгалтерського обліку операцій за міжнародними розрахунками та підвищити оперативність відображення результатів операцій у звітності.

Прийоми документального контролю ґрунтуються на перевірці документів про процеси господарської діяльності і їх результати, а також про відповідність об'єкта контролю його регламентованому значенню. До прийомів документального контролю відносять формальну перевірку, нормативно-правову, арифметичну перевірку, взаємний контроль, зустрічну перевірку, контроль дотримання бюджетних (планових, нормативних, стандартних показників, лімітів), перевірку бухгалтерських проводок, логічне та хронологічне дослідження операцій та ін.

Паралельно слід перевіряти правильність відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку, у відповідних реєстрах і у звітності, оскільки, як відомо, вона складається на основі облікових даних та є основним джерелом інформації для інвесторів.

Крім того, контролю підлягають і податкові розрахунки за операціями за міжнародними розрахунками. Зазвичай договори на здійсненні операцій між іноземними партнерами укладаються на значні суми, контроль за сплатою податків та інших обов'язкових платежів має проводитися особливо ретельно, оскільки кожна операція може мати різні податкові наслідки.

Результативна (зключна) стадія наступного внутрішнього контролю розпочинається з систематизації, групування, узагальнення та аналізу результатів, отриманих в ході перевірки операцій за міжнародними розрахунками. На даній стадії аналізуються причини нераціональних витрат за операціям, а

також дається відповідь на поставлені перед контролем питання.

Узагальнення результатів внутрішнього контролю має бути відповідним чином оформлене та подане вищому керівництву. Форма подання результатів внутрішнього контролю визначається керівником підприємства.

Крім того, на результативній стадії внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками здійснюється:

- виявлення і групування недоліків господарської діяльності при здійсненні операцій за міжнародними розрахунками;
- складання таблиць, діаграм, графіків, відомостей тощо;
- аналіз відхилень, причин їх виникнення;
- отримання пояснень від відповідальних осіб;
- систематизоване узагальнення результатів внутрішнього контролю;
- прийняття рішення щодо усунення недоліків, застосування санкцій до винних осіб та механізму мотивації до структурних підрозділів, що були відмічені за позитивні результати господарської діяльності.

На інспекційній стадії здійснюється контроль за виконанням прийнятих рішень за результатами внутрішнього контролю.

Основним об'єктом при здійсненні внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками є заборгованість за розрахунками при використанні різних форм міжнародних розрахунків. Тому контроль за нею необхідно здійснювати на усіх стадіях проведення операцій за міжнародними операціями.

Обов'язковим є проведення інвентаризації. Головною метою інвентаризації розрахунків за зобов'язаннями є виявлення у відповідних документах залишків заборгованості та ретельна перевірка обґрунтованості сум, що обліковуються на цих рахунках.

Це пов'язано з тим, що всі основні показники діяльності, які є об'єктами контролю, зазначені в документальних формах звітності.

Такі заходи нададуть можливість встановити правильність розрахунків.

Сам факт вибору способу забезпечення виконання договірних зобов'язань, що фіксується в договорі, в бухгалтерському обліку до моменту виконання чи невиконання зобов'язання обліковується на позабалансових рахунках, зокрема неустойка, порука, застава, гарантія. Відповідно, для здійснення контролю стану забезпечення виконання договірних зобов'язань, варто, перш за все, провести контроль операцій на позабалансових рахунках [5].

При здійсненні контролю операцій на позабалансових рахунках можна виділити наступні завдання:

- 1) перевірка своєчасності оформлення документів про надходження та вибуття об'єктів позабалансового обліку;
- 2) перевірка повноти зберігання майна, що обліковується на позабалансових рахунках;
- 3) контроль за використанням засобів та джерел їх покриття, що не належать даному підприємству згідно з чинним законодавством;
- 4) оцінка стану синтетичного та аналітичного обліку майна та зобов'язань позабалансового обліку;
- 5) запобігання відхилень в операціях з матеріалами, прийнятими на переробку та відповідальне зберігання;
- 6) контроль законності використання бланків суворого обліку;
- 7) оцінка стану забезпечення виконання договірних зобов'язань [1, с. 574].

Окрім контролю за функціонуванням та реалізацією способів забезпечення виконання договірних зобов'язань варто також провести контрольні заходи щодо правильності ведення обліку гарантій та забезпечень підприємства. При перевірці правильності ведення обліку гарантій та забезпечень підприємства контролер повинен:

- 1) перевірити наявність договорів чи додаткових умов основного договору, які фіксують факт виникнення способу забезпечення виконання договірних зобов'язань;
- 2) перевірити наявність на підприємстві Журналів чи Відомостей, в яких фіксуються записи пов'язані з виникненням чи погашенням певного виду забезпечення;
- 3) перевірити строки виконання зобов'язань;
- 4) провести оцінку забезпечення на певну дату;
- 5) співставити величину заборгованості за договорами та заборгованості, яка обліковується на рахунках;
- 6) перевірити наявність на підприємстві Книги записів застав, її відповідність встановленим нормам;
- 7) визначити, чи перенесено заборгованість на баланс внаслідок її погашення;
- 8) перевірити відповідність механізму функціонування способів забезпечення відповідно до норм чинного законодавства;
- 9) визначити відповідність облікового відображення способів забезпечення виконання договірних зобов'язань чинному законодавству [4].

Варто зазначити, що крім проведення контрольних дій щодо виникнення і погашення договірних зобов'язань, необхідно одночасно обов'язково призначити відповідальних за підготовку і виконання

договорів та угод. Проф. О.М. Петрук вважає, що відповідальність за своєчасну і якісну підготовку необхідних матеріалів та оформлення договірних відносин, а також облік, реєстрацію, зберігання договорів рекомендується покласти на основну службу, відповідальну за підготовку і оформлення договірних відносин відповідно до покладених на неї функцій (матеріально-технічного забезпечення, збуту, маркетингу, менеджменту, технічного контролю, фінансів, комерційну) тощо [14, с. 269].

Для якісного контролю за виконанням угод за міжнародними розрахунками доцільним є використання спеціалізованої інформаційної бази в якій буде узагальнено всю наявну та доступну інформацію. Систематизувати наявні джерела інформації запропонував Мушинський В.В.

Щодо складових інформаційної бази внутрішньогосподарського контролю забезпечення виконання та зміни зобов'язань підприємства виділено два блоки: зовнішні та внутрішні джерела інформації. Зовнішні включають нормативні документи (для законодавчого обґрунтування розрахункових операцій, підтвердження їх законності або незаконності) та інші зовнішні джерела інформації (для отримання та підтвердження інформації про реальність залишків на рахунках розрахунків).

Внутрішні джерела представлені внутрішніми розпорядчими документами; господарськими договорами; обліковою інформацією (первинні документи, дані рахунків бухгалтерського обліку, облікові реєстри, фінансова та статистична звітність), за допомогою якої контролер обґрунтовує дійсність здійснення або недостовірність розрахункових операцій; іншими джерелами (акти перевірок податкових та інших контролюючих органів, результати перевірок за попередні періоди, письмові роз'яснення працівників, вантажні митні декларації, претензії, бізнес-план, фінансовий план, технічна документація з технології виробництва продукції, робіт і послуг, міжнародні та національні стандарти, технічні умови якості продукції, проектно-технічна документація та ін.).

Отже, класифікація інформаційного забезпечення внутрішньогосподарського контролю забезпечення виконання та зміни зобов'язань підприємства спрямована на всебічне інформування працівників, зайнятих у контрольному процесі, про стан і зміни у функціонування обраного об'єкта перевірки [9].

Суттєво полегшити та прискорити контроль форм розрахунків за операціями з іноземними партнерами може запровадження відповідних додаткових модулів до бухгалтерських інформаційних систем, які б дозволяли зазначати всі умови, на яких відкрито акредитив, прослідкувати в режимі реального часу за його виконанням і уникати зайвих затримок та помилок зі сторони підприємств.

Висновки. Під час проведеного аналізу наявних методик проведення контролю розрахунків за міжнародними операціями допомогою акредитивів було виявлено, що наявні способи внутрішнього і господарського контролю не охоплюють всі можливі аспекти використання акредитивів і забезпечуючи якісний контроль з однієї сторони, залишають поза увагою всі інші особливості.

Тому для покращення ефективності внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками доцільно проводити комплексний внутрішньогосподарський контроль даного виду розрахунків. Узагальнюючи особливості контролю операцій за міжнародними розрахунками з використанням різних форм розрахунків, нами було визначено ключові моменти, на які необхідно звертати основну увагу:

1. Здійснення операцій за міжнародними розрахунками потребує контролю з позиції ефективності використання різних форм розрахунків.
2. Використання форм міжнародних розрахунків як окремих угод вимагає для якісного контролю ретельного аналізу в зв'язку з виникненням нових зобов'язань і необхідністю їх подальшого виконання.
3. Окремі форми міжнародних розрахунків виступають в ролі гарантійного зобов'язання, тому доцільним є контроль його відображення на позабалансових рахунках.

Література

1. Бутинець Ф.Ф. Аудит : [підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів]. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – Житомир : ПП “Рута”, 2002. – 672 с.
2. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація : монографія / Н.Г. Виговська. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 532 с.
3. Внутрішній контроль в процесі управління виробництвом : [навч. посібник] / Т.П. Смержанюк, Т.В. Шрам, В.С. Труш / за ред. В.С. Труша. – К. : Кондор, 2009. – 284 с.
4. Затока Т.В. Внутрішній контроль забезпечення виконання зобов'язань: організаційно-методичний аспект / Т.В. Затока // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – № 2 (56). – С. 95–97.
5. Затока Т.В. Внутрішній контроль забезпечення виконання зобов'язань: організаційно-методичний аспект / Т.В. Затока // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – № 2 (56). – С. 95–97.
6. Здреник В.С. Бухгалтерський облік і контроль операцій з похідними фінансовими інструментами: дис.... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / Василь Степанович Здреник / Житомирський державний технологічний ун-т. – Житомир, 2010. – 345 с.
7. Лаговська О.А. Бухгалтерський облік розподілу доходів в умовах соціально орієнтованої

економіки: організація та методика: дис. ... кандидата екон. наук: спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)" / Лаговська Олена Адамівна. – Житомир, 2007. – 190 с.

8. МСА 315 "Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища". [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30207830

9. Мушинський В.В. Організаційні засади внутрішньогосподарського контролю операцій із забезпечення виконання зобов'язань підприємства / В.В. Мушинський // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – № 1 (59). – С. 125– 130.

10. Про затвердження термінологічної бази системи внутрішнього контролю та аудиту Державного казначейства України : Наказ Міністерства фінансів України від 07.10.2008 р. № 417. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0417506-08>

11. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія) : [навч. посібник] / В.М. Опарін – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.

12. Орлов І.В. Облік і контроль операцій з цінними паперами: теорія, методика, практика : дис.... канд. екон. наук : 08.06.04 / Ігор Віталійович Орлов. – Житомир, 2005. – 215 с.

13. Пантелєєв В.П. Словник бухгалтера та аудитора / В.П. Пантелєєв, О.С. Сніжко. – К. : ДП "Інформ. – аналіт. агентство", 2009. – 239 с.

14. Петрук О.М. Облік і аналіз договірних відносин: проблеми теорії та практики : монографія / О.М. Петрук. – Житомир : ЖІТІ, 1999. – 332 с.

15. Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р № 158-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uapravo.net/akty/administraciya-resolution/akt3daoz8m/>

References

- Petty W. Treatise on Taxes and Fees/ [E-resource]. – Mode of access: <http://books.efaculty.kiev.ua/pdt/1>
- Butynets FF Audit: [textbook for students of specialty "Accounting and audit" of higher education]. – [2nd ed., Revised. and add.]. – Exactly: "RUTA", 2002. – 672 с.
- Vygovska N.G. Economic control in Ukraine: Theory, Methodology, Organization: Monograph / NG Vygovska. – Exactly: ZSTU, 2008. – 532 p.
- Internal control in the production management [teach. Book] / T.P. Smorzhanjuk, T.V. Schram, V. Trush / Ed. VE Trush. – K.: Condor, 2009. – 284 p.
- Zatoka TV Internal control of fulfillment: organizational and methodological aspects / T.V. Zatoka // Herald of Zhytomyr State Technological University / Economics. – Exactly: ZSTU, 2011. – № 2 (56). – S. 95-97.
- Zatoka T.V Internal control of fulfillment: organizational and methodological aspects / T.V. Zatoka // Herald of Zhytomyr State Technological University / Economics. – Exactly: ZSTU, 2011. – № 2 (56). – S. 95-97.
- Zdrenyk V.S Accounting and control operations with derivative financial instruments: Dis... candidate. Econ. sciences specials. 08.06.04 "Accounting, analysis and audit" / Vasily Stepanovich Zdrenyk / Zhytomyr State Technological University. – Exactly, 2010. – 345 p.
- Lagovska O.A Accounting income distribution in a socially oriented economy: organization and methods: dis. Candidate... economical. sciences specials. 08.00.09 "Accounting, analysis and audit (by sector)" / Lagovska Olena Adamivna. – Exactly, 2007. – 190 p.
- ISA 315, "Identification and assessment of risks of material misstatement through understanding the entity and its environment." [Electronic resource]. Access: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30207830
- Mushynskiy V. Organizational principles of internal control operations to ensure fulfillment of the obligations of Company / V. Mushynskyy // Herald of Zhytomyr State Technological University / Economics. – Exactly: ZSTU, 2012. – № 1 (59). – S. 125-130.
- Order of the Ministry of Finance of Ukraine "On Approval of the terminological framework of internal control and audit of the State Treasury of Ukraine" dated 07.10.2008, № 417. [Electronic resource]. Access: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0417506-08>
- Oparin V.N. Finance (general theory): [teach. Book]. / V.M. Oparin – 2nd ed., Ext. and revised. – Kyiv: Kyiv National Economic University, 2002. – 240 p.
- Orlov I.V. Accounting and control of securities transactions: theory, methodology, practice: Dis... candidate. Econ. sciences: 08.06.04 / Igor V. Orlov. – Exactly, 2005. – 215 p.
- Panteleev V.P. Dictionary accountant and auditor / VP Panteleev, AS Snowballs. – K.: SE "Inform. – analyte. agency ", 2009. – 239 p.
- Petruk O.M. Accounting and analysis of contractual relationships: problems of theory and practice [Text]: monograph / O.M.Petruk. – Exactly: ZHITI, 1999. – 332 p.
- Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Concept of Development of Public Internal Financial Control" of 24 May 2005 № 158-r [electronic resource]. – Mode of access: <http://uapravo.net/akty/administraciya-resolution/akt3daoz8m/>

Рецензія/Peer review : 22.6.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., завідувач кафедри господарського і фінансового контролю Житомирського державного технологічного університету Чижевська Людмила Віталіївни

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ВІДНЕСЕННЯ ВИТРАТ ДО СКЛАДУ НЕПРЯМИХ ПРИ КАЛЬКУВАННІ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)

У статті розглянуто проблеми ідентифікації непрямих витрат при їх формуванні, особливості класифікації та віднесення окремих видів витрат до складу непрямих з метою точного калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг). Правильне формування непрямих витрат сприятиме більш обґрунтованому прийняттю управлінських рішень щодо їх оптимізації з метою підвищення ефективності діяльності підприємств.

Ключові слова: собівартість продукції, непрямі витрати, накладні витрати, комплексні витрати.

O.YU. SHUMEIKO, Y.V. ZALIZNIAK

Poltava national technical Yuri Kondratyuk university

PROBLEMS OF DEFINITION CRITERIA OF CLASSIFICATION OF INDIRECT COSTS IN TRACING COST OF GOODS (WORKS, SERVICES)

Abstract – The aim of the research is to study the classification criteria of costs and assigning them to specific types of indirect costs to the principle of cost-benefit ratio.

This work considers the problem of identifying indirect costs in their formation, characteristics and classification of certain types of indirect costs to the exact calculation of the cost of goods (works, services).

Defining classifications and proper formation of indirect costs will more informed management decisions concerning their optimization in order to improve the efficiency of industrial and other enterprises.

Keywords: production costs, indirect costs, overhead costs complex.

Вступ

Як відомо, питання формування витрат виробництва та калькування собівартості продукції відносять до найважливіших у системі економічних досліджень, оскільки їх вирішення спрямоване насамперед на підвищення ефективності виробництва. Протягом багатьох десятиліть важливе значення мало і має управління ними з метою їх неухильного зниження. Однак, якщо загальні завдання обліку витрат ставляться і вирішуються, то порядок віднесення витрат до складу непрямих залишається без змін тривалий час. Причиною розгляду цього питання є необхідність визначення чітких критеріїв розподілу витрат на прямі та непрямі, оскільки порядок формування загальновиробничих витрат та інших непрямих витрат впливає на собівартість продукції (товарів, робіт, послуг). Непрямі витрати при калькулюванні собівартості продукції (робіт, послуг) у комплексному виробництві підлягають подальшому розподілу між видами продукції (робіт, послуг). Саме пошук шляхів вирішення даного питання й обумовили актуальність роботи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Проблеми розподілу витрат у різний період досліджували провідні вчені-економісти. Серед них найбільш відомі А. Балдінов, В. Бачинський, Ф. Бутинець, Т. Бутинець, Н. Врублевський, В. Гринчуцький К. Друри, І. Івакіна, М. Крилов, Я. Крупка, М. Кужельний, В. Лінник, Н. Норіцина, В. Палій, М. Пушкар, Я. Соколов, В. Сопко, С. Стукова, І. Тішков, Н. Ткаченко, які у розробку питань теорії та методології формування витрат зробили вагомий внесок.

Постановка завдання

Метою написання даної статті є дослідження критеріїв класифікації витрат та віднесення окремих їх видів до складу непрямих витрат з метою дотримання принципу співвідношення затрат і вигод. На цей час, у науково-практичній літературі питання визначення критеріїв віднесення витрат до складу непрямих не знайшло широкого відображення, у зв'язку з чим і виникла потреба його розгляду.

Результати дослідження

Інформація про витрати являється основою всієї системи управління собівартістю продукції (робіт, послуг) на підприємстві незалежно від того, які цілі підприємства, структура та особливості створюваної продукції. Саме собівартість продукції (робіт, послуг), яка відбиває обсяг витрачених ресурсів у виробництві, часто являється одним з основних показників для оцінювання ефективності діяльності українських підприємств.

Нормативне визначення прямих витрат наводиться у національних стандартах бухгалтерського обліку (одному з основних нормативних документів, що регламентує формування собівартості продукції, робіт, послуг в Україні), згідно з якими прямими витратами визначаються витрати, які можуть бути віднесені до певних об'єктів витрат економічно доцільним шляхом [1]. Слідуючи логіці, непрямими

витратами є витрати, які не можуть бути віднесені до певних об'єктів витрат економічно доцільним шляхом. Визначення непрямих витрат у стандартах відсутнє.

Більшість економістів стверджують, що витрати – це вартісна оцінка ресурсів, що використанні підприємством в процесі своєї діяльності. Вони також сходяться у думці, що всі витрати, які можуть бути прямо віднесені на конкретний вид продукції, є прямими, ті ж, які прямо віднести на виробництво того чи іншого виду продукції не можна, будуть відноситись до непрямих витрат.

Однак, огляд літературних джерел з досліджуваної проблеми свідчить, що існують різні погляди на класифікацію та методи віднесення витрат до складу непрямих. За визначенням В. Палія до непрямих витрат відносяться витрати на утримання та експлуатацію обладнання та виробничих приміщень, витрати на опалення та освітлення функціональних підрозділів підприємства [2]. На думку К. Друрі, непрямі витрати включають витрати на допоміжну працю та допоміжні матеріали, а також витрати на оренду приміщень та амортизаційні відрахування [3].

І. Івакіна до прямих витрат відносить витрати, які можуть точно і єдиним способом бути віднесені до цільової витрати, а до непрямих – витрати на ресурси, що придбаваються для сумісного використання більше ніж одним об'єктом [4].

Проблема ідентифікації, формування та розподілу непрямих затрат виникла у зв'язку з необхідністю визначення собівартості одиниці продукції. Для цього до прямих затрат треба додати частину непрямих, наявність яких теж зумовлена процесом діяльності. Дотримуючись принципу затрат і вигод, непрямі витрати розподіляються між окремими об'єктами витрат.

Розподіл непрямих витрат на об'єкти калькулювання включає такі основні елементи:

- вибір об'єкта калькулювання, на який припадають непрямі затрати (окремий продукт, група продуктів, центр відповідальності);
- вибір бази розподілу;
- розрахунок ставки розподілу, яка обчислюється як частка від ділення загальних накладних витрат і величини бази розподілу;
- розрахунок непрямих витрат, що підлягають віднесенню на певний об'єкт витрат та обчислюються як добуток ставки розподілу і величини бази розподілу, що підлягає даному об'єктові.

Різниця між прямими і непрямими затратами залежить і від самих цільових затрат, одні і ті самі затрати можуть бути як прямими так і непрямими. Так, затрати на амортизацію обладнання, зарплату начальника цеху, освітлення, опалення цеху будуть прямими по відношенню до загальної суми затрат цього цеху, але непрямими по відношенню до собівартості кожного виду продукції, яка виготовляється в цьому цехові [4].

До основних цілей формування непрямих витрат можна зарахувати стимулювання виробництва більш прибуткової продукції та ефективного використання наявних на підприємстві ресурсів у вигляді оборотного та основного капіталу. Основні цілі формування непрямих витрат детально наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Цілі формування непрямих витрат

Основні групи цілей	Основні причини формування непрямих витрат
1. Оцінка запасів на визначення фінансових результатів	Зовнішніх користувачів цікавить повна собівартість, яка крім, прямих затрат, включає частину непрямих, теж зумовлених процесом діяльності
2. Стимулювання результатів діяльності	Результати формування впливають на фінансовий результат окремих видів продукції, а отже, стимулювання виробництва більш прибуткових з них
3. Прийняття економічно обґрунтованих рішень на всіх рівнях управління	Результати формування непрямих затрат позитивно впливають на прийняття рішень щодо оптимізації асортименту, придбання нового обладнання та ефективного використання наявного, а також на розподіл капіталу між структурними підрозділами та видами продукції
4. Контроль за відшкодуванням усієї сукупності затрат	Віднесення частки непрямих затрат на собівартість продукції змушує керівників ефективніше контролювати затрати з метою їх скорочення та відшкодування в повному обсязі.

Формування витрат – надзвичайно трудомісткий процес, пов'язаний з високим ступенем умовності. Іноді варто прямі затрати (наприклад, затрати на допоміжні матеріали) віднести до непрямих затрат, так як, можливо, затрати на облік і обробку інформації про такі затрати перевищують вартість цих допоміжних матеріалів.

Спостерігається достатньо щільний зв'язок, внаслідок якого вища точність розрахунків потребує використання більш затратної технології. Такий зв'язок пояснюється більшою етапністю розподілу та перерозподілу непрямих витрат.

Існує ціла низка проблем, які виникають під час формування непрямих затрат:

- величину непрямих витрат часто неможливо точно оцінити в процесі виробництва конкретної продукції, що пояснюється відсутністю можливості прослідкувати їх шлях як елементу;

- не всі прямі витрати виникають в процесі виробництва;
- непрямі витрати складно проконтролювати, оскільки вони часто є багатoelementними, тому ці витрати характеризуються різною поведінкою під впливом різноманітних факторів, наприклад зміни обсягу діяльності;
- непрямі витрати виникають на різних рівнях управління (центрів відповідальності або підприємства в цілому).

Також важливою проблемою на даний момент залишається ідентифікація непрямих витрат та визначення чітких критеріїв віднесення витрат до їх складу, адже дуже часто в літературі та на практиці непрямі витрати ототожнюються із накладними або ототожнюються з комплексними.

Вітчизняні фахівці з економіки підприємства, управлінського обліку, такі як С. Голов, Н. Норіцина, за критерій віднесення витрат до складу основних чи накладних приймають ознаку їх відношення до процесів виробництва [5, 6], В. Гринчуцький, І. Івакіна – функціональну роль витрат у процесі виробництва [7, 4].

Так, у процесі здійснення господарської діяльності на підприємстві поряд з основними витратами (сировина, основні матеріали, заробітна плата основних робітників) виникають накладні витрати, пов'язані з підготовкою, організацією, обслуговуванням виробництва та управління підприємством.

Таким чином, до складу накладних витрат звичайно включають:

- виробничі накладні витрати – витрати, що пов'язані з обслуговуванням виробництва;
- адміністративні витрати, пов'язані з управлінням та організацією у цілому;
- витрати на збут, пов'язані з просуванням товару від продавця до покупця.

Необхідно звернути увагу і на те, що у системі національних стандартів визначення основних та накладних витрат як окремих категорій, а відтак і критерію віднесення, відсутнє.

В системі калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) важливе місце посідають загальновиробничі витрати, зміст яких також визначається П(С)БО 16 «Витрати». Аналіз складу таких витрат свідчить про те, що загальновиробничі витрати за суттю являються непрямими витратами виробничого характеру і можуть включати частину функціонально пов'язаних з виробничим процесом витрат, тобто основних.

Вітчизняні автори розмежовують поняття накладних і непрямих витрат. Однак деякі, при цьому до накладних витрат відносять тільки витрати виробництва, які не можна віднести до певних виробів економічно доцільним шляхом [7]. Інші, визначають непрямі витрати як такі, що «не можуть бути віднесені до собівартості конкретної продукції (виробів) економічно доцільним шляхом» [8], а невиробничі непрямі витрати – як «витрати, які не пов'язані з процесом виробництва і які не можуть бути віднесені до певних об'єктів обліку економічно доцільним шляхом» [8].

Непрямі ж витрати (відповідно до визначеного національними стандартами бухгалтерського обліку критерію розподілу витрат) включають в себе як загальновиробничі витрати (виробничі накладні та частину основних), так і невиробничі. За принципом співвідношення затрат і вигод користь від невиробничих прямих чи непрямих витрат може бути отримана тільки у тому періоді, в якому вони виникли, тому їх і відносять на фінансовий результат у тому періоді, в якому вони виникли. Чітке визначення класифікаційних критеріїв розподілу різних витрат впливає на правильне формування собівартості продукції (робіт, послуг) та правильне відображення фінансового результату діяльності підприємства.

В економічній літературі нерідко зустрічається й таке поняття як комплексні витрати, але його теж не слід ототожнювати з непрямими витратами. Так за єдністю складу витрати поділяють на одноелементні і комплексні. До одноелементних відносять витрати, які складаються з економічно однорідних витрат, які в умовах певного виробництва не можуть бути поділені на складові частини, наприклад, амортизаційні відрахування, відрахування на соціальні потреби тощо. Комплексними називають однорідні за призначенням витрати, які охоплюють кілька економічних елементів витрат. Їх групують у процесі калькулювання та у системі організації управління витратами. Наприклад, витрати на утримання й експлуатацію устаткування, загальновиробничі, адміністративні витрати, втрати від браку тощо. Комплексні (неоднорідні) витрати відповідають, зазвичай, певній статті калькуляції собівартості конкретного виду продукції (робіт, послуг) підприємства та можуть бути розділені на первинні елементи. Отже, поняття комплексних і непрямих витрат не синонімічні і ототожнення їх помилкове.

Головна проблема полягає у тому, що різні ознаки класифікації мають різне суттєве спрямування. Щоб визначитись у питанні ідентифікації витрат, необхідно чітко уявляти мету формування витрат, адже цілі віднесення їх до того чи іншого виду мають бути головним орієнтиром при виборі ознаки систематизації. Безумовно, слід погодитись з міркуванням, що непрямі витрати частіше за все є накладними і комплексними. Але це не означає, що між цими поняттями слід ставити знак рівняння. За критерій розподілу витрат на прямі чи непрямі найбільш доцільно використовувати спосіб включення витрат до собівартості певних об'єктів та їх зв'язок з конкретними видами продукції (робіт, послуг). При формуванні основних і накладних витрат доцільно керуватися їх зв'язком з конкретним технологічним процесом. Саме такий підхід, напевно, і є найбільш конструктивним.

Висновки

Визначення класифікаційних ознак і правильне формування непрямих витрат сприятиме більш

обґрунтованому прийняттю управлінських рішень щодо їх оптимізації з метою підвищення ефективності діяльності промислових та інших підприємств. Згруповані та розмежовані класифікаційні ознаки витрат сприятимуть забезпеченню економістів необхідною, достовірною та точною інформацією для прийняття ефективних управлінських, в тому числі маркетингових рішень. Основною перевагою класифікації витрат буде те, що калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) буде відбуватися за умови додержання принципу відповідності затрат і вигод. Перспективою подальших досліджень можна розглядати розширення та доповнення класифікаційних ознак, теоретичних та прикладних аспектів витрат.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" : затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 // Офіційний вісник України. – 04.02.2000. – № 3.
2. Управленческий учет / [под ред. В. Паляя и Р. Вандер Вила]. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 480 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет : [учеб. комплекс для студ. вузов] / Колин Друри; [пер. с англ. В.Н. Егорова]. – 6-е изд. – М. : ЮНИТИ ДАНА, 2007. – 1423 с.
4. Івакіна І. Калькулювання витрат: сучасний погляд. Різні витрати для різних цілей / І. Івакіна – Х. : Фактор, 2008. – 176 с.
5. Голов С. Ф. Управлінський облік : [підручник] / Голов С. Ф. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
6. Економіка підприємства : підручник / [Швиданенко Г. О., Васильков В. Г., Гончарова Н. П. та ін.]; за заг. ред. Г. О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2009. – 598 с.
7. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погрішук Б. В. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
8. Партин Г. О. Управлінський облік : [навч. посіб.] / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – [2-е вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2007. – 303 с.

References

1. Regulations (Standard) 16 "Expenses", approved. by the Ministry of Finance of Ukraine of 31.12.1999, No 318. Official Herald of Ukraine of 04.02.2000 – 2000, No 3.
2. Upravlenchesky Accounting. Ed.by Paliy V.F. and R. Vander Wille. Moscow, INFRA-M, 1997, 480 p.
3. Drury C. Upravlenchesky and Production Accounting: Textbook complex for students of universities. Colin Drury; transl. English by V.N. Egorova. 6th ed., Moscow, Unity DANA, 2007, 1423 p.
4. Ivakina I. Calculation of costs: modern pohlyad. Different costs for different purposes. Kharkov, Factor, 2008, 176p.
5. Golov S.F. Management Accounting: a textbook. Kyiv, Libra, 2003, 704 p.
6. Shvydanenko G.A., Vasylykov V.G., Goncharov N.P. Business Economics: a textbook/ Ed.by G. Shvydanenko. Kyiv, Kyiv National Economic University, 2009, 598 p.
7. Hrynychutsky V.I., Karapetyan E.T., Pohrshchuk B.V. Business Economics: Study Guide. Kyiv, Center of Study Literature, 2010, 304 p.
8. Partyn G.O., Zahorodniy A.G. Management Accounting: teach. handbook. 2nd ed., Radiation. and add., Kyiv: Znannia, 2007, 303 p.

Рецензія/Peer review : 18.6.2013 р. Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., професор, зав. кафедри міжнародної економіки Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка І.Б. Чичкало-Кондрацька

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті викладено результати досліджень облікових напрямів формування екологічної складової діяльності вуглевидобувного підприємства. Розроблена методологія та систематизовані організаційно-методичні підходи до формування моделі обліку окремих складових екологічної діяльності підприємства. Визначено вплив факторів суб'єктивного та об'єктивного характеру на механізм документообігу екологічної складової діяльності вугільної шахти.

Ключові слова: документообіг, екологічна складова, комплексне використання, бухгалтерський облік, вуглевидобувне підприємство.

O.V. BYCHKOVA

Donetsk National Technical University, Donetsk, Ukraine

SYSTEMATIC APPROACH TO MAKING AND DISPLAYING IN ACCOUNTING ECOLOGICAL COMPONENT OF COAL PRODUCER

Abstract – The research results of accounting directions of making ecological component of coal producer activity is observed in the given article. It was developed methodology and systematization of organizational and methodical ways to making the model of accounting of separate components of ecological activity of the enterprise. The influence of subjective and objective factors on document circulation mechanism of ecological component of mine activity was defined.

Key words: document circulation, ecological component, complex using, accounting, coal producer.

Постановка проблеми. Сучасна діяльність будь-якого підприємства супроводжується невід'ємним негативним впливом на довкілля. Катастрофічний екологічний стан регіонів України має чітко визначені тенденції до погіршення за умови збереження існуючої системи господарювання. На міжнародному рівні відсутні сумніви щодо необхідності врахування екологічних аспектів у загальній фінансово-господарській діяльності підприємств. Відповідно вимог Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1] та інших законодавчих та нормативних актів, що регламентують порядок ведення обліку, не передбачено відокремлення екологічної діяльності від загальної фінансово-господарської діяльності підприємства, хоча й мають місце посилання на необхідність ведення обліку цього напрямку. Зазначені питання обумовили актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Екологічній складовій та її відображенню в обліку підприємства присвячено наукові праці відомих зарубіжних вчених: R.H. Gray, D.L. Owen, K.J. Bebbington [2, 3], M. Contrafatto, G. Rusconi [4], J. Richard [5], E.B. Морозова [6], А.І. Бородин [7], Е.К. Муруева [8], якими розроблено підходи до обліку соціально-відповідальної діяльності суб'єктів господарювання, запропоновано інструменти оптимізації економіко-екологічних наслідків господарської діяльності наведено критерії та напрями економічного дослідження цієї категорії. Значний внесок у розвиток національної теорії та практики організації обліку, аналізу та аудиту цього напрямку здійснили відомі вітчизняні вчені: Ф.Ф. Бутинець [9], І.В. Замула [10], І.В. Жиглей [11], Т.А. Кірсанова [12], Л.Г. Мельник [13], О.Ф. Балацкий [14] та інші. Проте відзначаючи високу наукову цінність результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, слід зауважити, що діюча система бухгалтерського обліку так і не була адаптована для забезпечення суб'єктів господарювання вуглевидобувної галузі достовірною та своєчасною інформацією про екологічні аспекти фінансово-господарської діяльності. Без наявності такої інформації неможливо ефективно управління підприємством, мінімізація негативних впливів виробництва на довкілля одночасно з максимізацією прибутків та сталим розвитком економіки країни.

Мета статті полягає в розробці та систематизації організаційно-методичних підходів до формування моделі обліку окремих складових екологічної діяльності підприємства; удосконаленні облікового відображення інформаційних потоків щодо екологічних напрямів діяльності вуглевидобувного підприємства; науковому обґрунтуванні необхідності запровадження системного підходу під час формування та відбиття в обліку екологічних аспектів діяльності підприємства; розкритті галузевої специфіки обліку екологічної складової на вугільних шахтах.

Основні результати дослідження. Облік екологічної складової на вуглевидобувних підприємствах повинен здійснюватися у чітко визначених межах та належати до компетенції його власника, або уповноваженого органу, який здійснює управління підприємством, приймає обґрунтовані рішення у досягненні високих економічних результатів завдяки ефективному управлінню діяльністю суб'єкта господарювання. Рациональне використання ресурсів відіграє при цьому значну роль, а на вуглевидобувному підприємстві це перш за все відмова від ресурсоемних технологій та ресурсозбереження.

Екологічна складова на таких підприємствах формується внаслідок впливу на навколишнє середовище: атмосферне повітря, водні об'єкти і земельні ресурси та надра.

Екологічний вплив на:

- атмосферне повітря представлений викидами в атмосферу технологічним устаткуванням, нетехнологічним устаткуванням та неорганізованими джерелами забруднення;
- водні об'єкти – водовідведенням, водокористуванням та поворотними водами;
- земельні ресурси та надра – видобутком копалин, збиранням, транспортуванням, збереженням переробкою, використанням та утилізацією відходів.

Напрями формування екологічної складової можуть мати як позитивні так і негативні впливи на результати діяльності підприємства, які обумовлені певними факторами об'єктивного та суб'єктивного характеру (рис. 1)

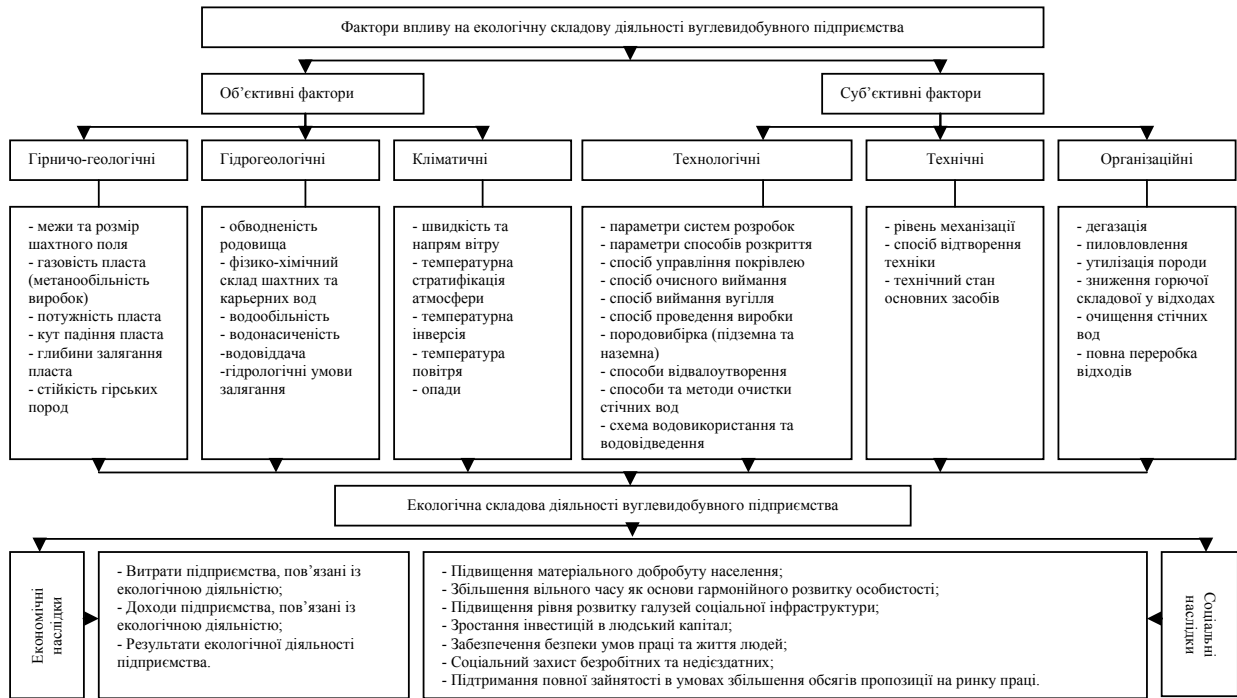


Рис. 1. Фактори впливу на екологічну складову діяльності вуглевидобувного підприємства
Джерело: Складено автором

Діяльність шахт, як видно зі схеми, впливає на навколишнє середовище комплексно, за всіма напрямками. Однак механізм впливу лише частково можна відстежити в документації підприємства, але й вона не надходить до обліковців підприємства у повному обсязі. Прийняття управлінських рішень без точної та достовірної інформації про екологічну складову робить неможливим оптимізацію роботи за цим напрямком та позбавляє господарюючого суб'єкта певної частини доходів, формує невраховані ризики екологічних впливів на подальшу економічну діяльність.

Рациональний облік та планування екологічної складової за кожним обліковим напрямком дозволить мінімізувати негативні впливи закладені в антропогенній діяльності будь-якого підприємства та підвищити його прибутки.

Етапи отримання первинної та зведеної інформації про вплив екологічної складової діяльності вуглевидобувного підприємства доцільно наводити за означеними вище напрямками. Вплив на атмосферне повітря (рис. 2) здебільшого представлений пилоутворенням та викидами за рахунок нетехнологічного устаткування. На підставі вимог державної екологічної служби, складаються плани та графіки аналітичного контролю за негативним впливом на навколишнє природне середовище, зокрема атмосферне повітря. У відповідності до означених планів та графіків за рахунок підприємства здійснюється поточний безперервний контроль спеціалізованими лабораторіями, шляхом відбору проб від джерел забруднення атмосферного повітря та підфакельних замірів викидів. Результати облікового спостереження надаються у контролюючі органи держнагляду. Однак до бухгалтерії вуглевидобувного підприємства, найчастіше, наведена на рис. 2 інформація надходить у «стерилізованому» вигляді або зведеної відомості викидів, або у вигляді готового розрахунку екологічного податку у частині забруднення атмосферного повітря, що повністю виключає контроль за обсягами викидів з боку апарату управління (економічної, бухгалтерської служби підприємства).

Вплив на водні об'єкти здебільшого представлений скидами. Більшість вуглевидобувних підприємств має дозволи на скид забруднюючих речовин в водні об'єкти та в загальну систему каналізації. Окремо слід наголосити на наявності у багатьох підприємств наземних на підземних шламовідстійників і мулонакопичувачів, призначених для очищення та освітлення забруднених мінералізованих шахтних вод. Їх застарілі конструкції не дозволяють ефективно виконувати свої функції, присутні тимчасові та постійні переливи, які не знаходять свого відображення в обліку підприємства.

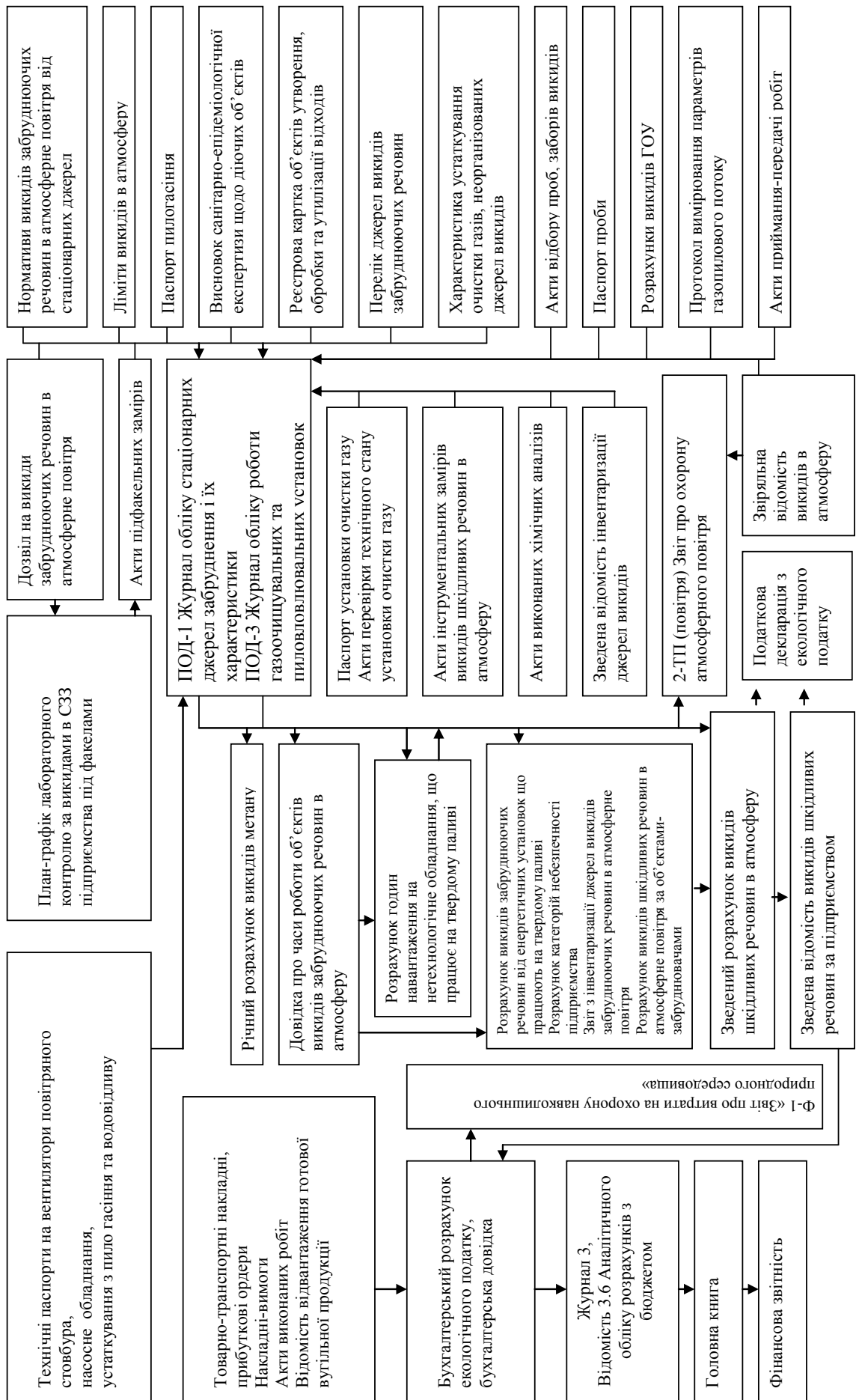


Рис. 2. Документообіг за екологічною складовою діяльності вуглевидобувного підприємства «Атмосферне повітря»
Джерело: Сформовано автором

Дуже мала частка вуглевидобувних підприємств оснащена устаткуванням для повторного використання (зворотного водопостачання) стоків. Що призводить не тільки до негативних впливів на навколишнє середовище, але й до значних економічних втрат підприємствами цінних ресурсів: води та суспендованого вугільного пилу, а також додаткових витрат на екологічні платежі внаслідок здійснення скидів, додатковий водозабір та витрати на водовідведення забруднених підприємством вод. Загальна схема руху документації щодо цього наведено на рис. 3.

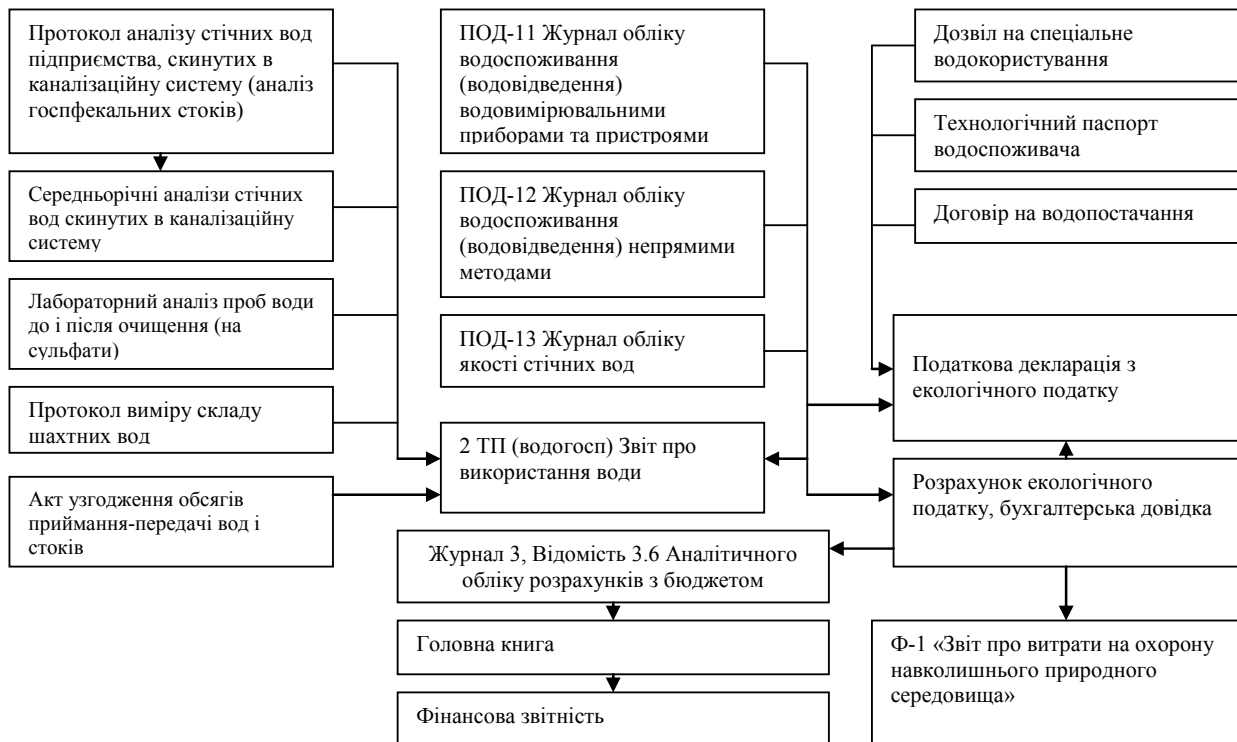


Рис. 3. Документообіг за екологічною складовою діяльності вуглевидобувного підприємства «Водні об'єкти»
Джерело: Сформовано автором

Відповідно до діючого законодавства, кожне підприємство (організація, установа) повинне мати укрупнену балансову схему прямого, оборотного водопостачання та водовідведення із зазначенням та нумерацією місць виміру забору (приймання) та скидання води, а також пунктів передачі її іншим споживачам.

Вимір витрат води проводиться у пункті обліку на кожному водозаборі та випуску зворотних вод, а також у системах оборотного водопостачання, повторного використання та у пунктах передачі (приймання) води іншим водокористувачам. На кожний водозбір і скидання зворотних вод відкривається окремий журнал або відводиться у загальному журналі необхідна кількість сторінок.

Склад та властивості зворотних вод визначаються на кожному випуску їх у водні об'єкти, а також на кожній свердловині, по якій зворотні води закачуються до підземних горизонтів. При наявності на одному підприємстві декількох водозаборів та випусків зворотних вод на кожний з них ведуть журнал первинного обліку використання вод за кількісними та якісними показниками (типові форми № № ПОД-11, ПОД-12, ПОД-13).

Підприємства, що мають великі водозабори і скидають зворотні води до комунальної мережі здійснюють облік кількості стічних вод:

- за допомогою приладів обміну;
- за добовою продуктивністю насосів;
- за проектним дебетом свердловини;
- на підставі розрахункових витрат води на технологічні потреби.

Вплив на земельні ресурси та надра пов'язаний із видобутком копалин і формуванням відходів. При цьому відходи мають впливи і на попередні дві складові у вигляді продуктів пилоутворення, горіння, під час транспортування та зберігання відходів; додаткового водозабору на обслуговування процесів, пов'язаних з відходами вуглевидобувного підприємства.

Поводження з відходами є аспектом бухгалтерського і податкового обліків. Цілий ряд небезпечних відходів є об'єктами для обчислення та сплати екологічного податку в напрямі поводження з відходами.

Застосування системного підходу у організації обліку відходів виробництва передбачає:

- інвентаризацію, ідентифікацію та паспортизацію відходів;
- нормування утворення відходів;
- постановку на облік об'єктів їх утворення (розробка реєстрових карт об'єкту утворення відходу,

паспортів, розробка та ведення реєстрів та ін.);

- знешкодження, утилізацію і видалення відходів;
- організацію первинного обліку і поточного контролю над утворенням відходів і поводження з ними.

Формування та порядок руху документів, пов'язаних із екологічною складовою за напрямом «Земельні ресурси та надра» наведений на рис. 4.

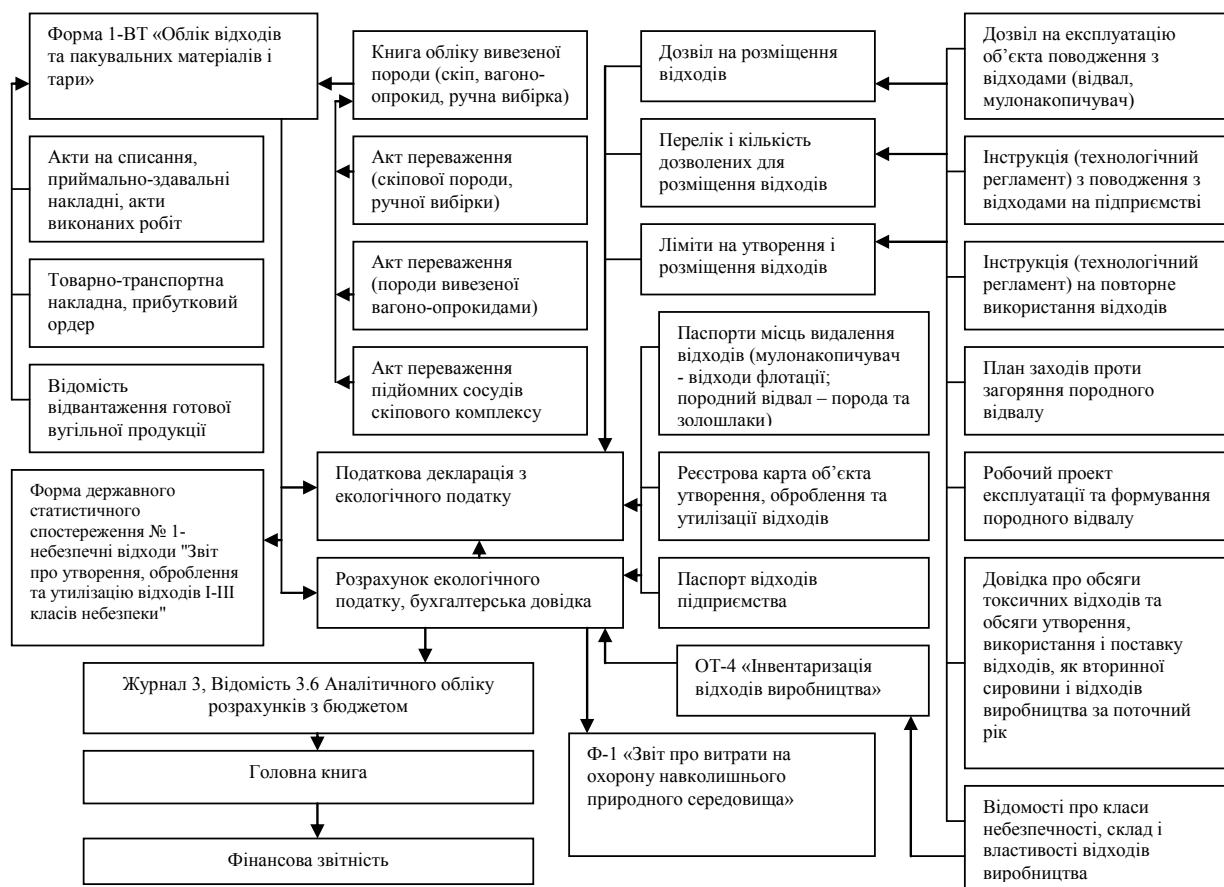


Рис. 4. Документообіг за екологічною складовою діяльності вуглевидобувного підприємства «Земельні ресурси та надра»
Джерело: Сформовано автором

Паспортизація відходів здійснюється на підставі визначення складу і властивості відходів, що утворюються, а також ступеня їх небезпечності для навколишнього природного середовища та здоров'я населення, виявлення і ведення первинного поточного обліку кількості, типу і складу відходів, що утворюються, збираються, перевозяться, зберігаються, обробляються, утилізуються, знешкоджуються, заходяться та видаються на підприємстві.

В процесі паспортизації здійснюють:

- уточнення назви і показників відходів, що паспортизуються, для віднесення їх до існуючих класів, груп, переліків та інших категорій;
- обґрунтування оптимальних технологій утилізації чи видалення відходів, способів їх знешкодження, зберігання та транспортування тощо;
- здійснення організаційних, науково-технічних та технологічних заходів для максимальної утилізації відходів, реалізації чи передачі їх іншим споживачам;
- удосконалення технологій (в т.ч. тих, що проєктуються) з метою мінімізації утворення відходів та зниження рівня їх небезпечності;
- визначення ефективних методів контролю відходів;
- уточнення термінологічних, класифікаційних і метрологічних вимог.

Облік руху відходів на підприємстві здійснюється на підставі документів оперативно-технічного і бухгалтерського обліку здійснення операцій з відходами, зокрема: накладних вимог на внутрішньовиробничі переміщення відходів, товарно-транспортних накладних, накладних на відпуск на сторону, карток (книг) складського обліку, лімітно-забірних карток, приймальних актів, рахунків-фактур, довідок з контрольним талоном про відходи (направлені на зберігання, видалення) тощо.

Форми паспорту заповнюють утворювачі (власники) відходів на підставі всієї наявної інформації, включаючи нормативно-технічну, технологічну документацію, дані журналів первинного обліку відходів, результати їх лабораторних досліджень складу та властивостей, результати інвентаризації та інші.

Типова форма № 1-ВТ "Облік відходів та пакувальних матеріалів і тари" заповнюють підприємства у процесі діяльності яких утворюються відходи.

До типової форми № 1-ВТ не включаються дані про речовини (продукти, сполуки), що є готовою продукцією, яка підлягає подальшому використанню, напівфабрикати, призначені за технологією виробництва для подальшої переробки з метою одержання готової продукції, а також відходи, що надходять у водні об'єкти зі стічними водами та викидаються в атмосферне повітря і які відображаються у формі статистичної звітності № 2-ТП (повітря). Разом з тим у типовій формі № 1-ВТ повинні відображатися речовини, уловлені (одержані) у процесі очистки газів і стічних вод, які відходять від джерел забруднення на відповідних спорудах та установках [15]. Однак періодичність складання цієї облікової форми свідчить про те, що вона не може бути реєстром первинного обліку. Загалом екологічна складова випадає за межі компетенції облікового та управлінського аспектів та повністю контролюється екологічною службою підприємства. Це призводить до втрати економічної сутності екологічної діяльності, та як наслідок відсутності тенденцій до оптимізації з боку суб'єкта господарювання.

Вплив сучасної господарської діяльності підприємств на навколишнє середовище має ядро означені глобальні масштаби, які призводять до виникнення зон екологічних катастроф, аварійних ситуацій, які є причиною значних збитків як підприємств, так і держави в цілому та появи принципово-нових негативних екологічних факторів

Задля мінімізації та усунення цих впливів потрібно включити екологічну складову діяльності підприємства до компетенції економічного апарату управління підприємством, та додержуватися системного підходу до формування та відображення екологічних аспектів діяльності у обліку підприємства.

Висновки. Розроблено та систематизовано організаційно-методичні підходи до формування моделі обліку окремих складових екологічної діяльності суб'єкта господарювання. Розглянуто напрями удосконалення облікового відображення інформаційних потоків щодо екологічних напрямів діяльності вуглевидобувного підприємства. Обґрунтовано необхідність запровадження системного підходу під час формування та відбиття в обліку екологічних аспектів діяльності підприємства. Розкрито галузеву специфіку обліку екологічної складової вугільних шахт. Подальшій розробці підлягають облікові категорії та механізми обліку екологічної складової діяльності з урахуванням комплексного підходу до виробництва на підприємствах вугільної галузі.

Література

1. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07.02.2013 / Верховна Рада України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Rob Gray and Andreas G.F. Hoepner. Please cite this: An exploratory paper on citations, impacts and the social accounting literature. *Social and Environmental Accountability Journal*. Volume 31 No.1 (April 2011). p. 25–48.
3. Owen D.L., Gray R.H. and Bebbington K.J. Green Accounting: Cosmetic irrelevance or radical agenda for change? *Asia-Pacific Journal of Accounting*. Volume 4 (2) December. 1997. p. 175–198.
4. Massimo Contrafatto and Gianfranco Rusconi «Social accounting in Italy: Origins and developments». *Social and Environmental Accountability Journal*. Volume 25. No. 2. 2005. p. 3–9.
5. Richard J. Comptabilites environnementales. Paris, 2008. P. 1–16.
6. Морозова Е.В. Природопользование как объект бухгалтерського учета Е.В. Морозова // Альманах современной науки и образования. – Тамбов : Грамота, 2008. – № 3. – С. 124–127.
7. Бородин А.И. Система экологического бухгалтерського учёта / А.И. Бородин // Вестник Ставропольского государственного университета. – 2005. – № 41. – С. 123–132.
8. Муруева Э.К. Развитие экологического учета (на примере лесного сектора экономики) / Муруева Э.К. – СПб : Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2009. – 212 с.
9. Бутинець Ф.Ф. Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна не сповідь : [монографія / за ред. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 328 с.
10. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки : [монографія] / І.В. Замула. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 440 с.
11. Жиглей І.В. Становлення і розвиток бухгалтерського обліку як значимої для суспільства науки: аналіз англomовної періодичної літератури / І.В. Жиглей // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 3 (15). – С. 126–137.
12. Кирсанова Т.А. Экологический контроллинг: инструмент экоменеджмента : [монография] / Т.А. Кирсанова, Е.В. Кирсанова, В.А. Лукьянин. – Сумы : Козацький вал, 2004. – 222 с.
13. Мельник Л.Г. Методи оцінки екологічних втрат : [монографія / за ред. Л. Г. Мельника та О. І. Карінцевої]. – Сумы : ВТД «Університетська книга», 2004. – 288 с.
14. Балацкий О.Ф. Методы решения экологических проблем : монография / [О.Ф. Балацкий, В.Н. Кислий, А.А. Швиндина и др.] / под ред. Л.Г. Мельника, Е.В. Шкарлупы. – Сумы : Изд-во СумГУ, 2010. – Вип. 3. – 663 с.
15. Наказ Міністерства Охорони навколишнього природного середовища України № 342 від

07.07.2008 «Про затвердження типової форми первинної облікової документації № 1-ВТ «Облік відходів та пакувальних матеріалів і тари» та Інструкції щодо її заповнення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0824-08>

References

1. Data base «Legislation of Ukraine», Law of Ukraine «Pro zatverdzhennja Nacional'nogo polozhennja (standartu) buhgalters'kogo obliku 1 «Zagal'ni vymogy do finansovoi' zvitnosti» № 73 from 07.02.2013, available at: [www/URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13) (accessed February 7, 2013) [in Ukrainian].
2. Rob Gray and Andreas G.F. Hoepner. (2011). "Please cite this: An exploratory paper on citations, impacts and the social accounting literature", *Social and Environmental Accountability Journal*, Volume 31, pp.25-48
3. Owen, D.L., R.H.Gray and K.J. Bebbington. (December, 1997) "Green Accounting: Cosmetic irrelevance or radical agenda for change?" *Asia-Pacific Journal of Accounting*, Volume 4 (2), pp175-198
4. Massimo Contrafatto and Gianfranco Rusconi. (2005). "Social accounting in Italy: Origins and developments", *Social and Environmental Accountability Journal*, Volume 25 (2), pp.3-9
5. Richard J. (2008) "Comptabilites environnementales", Working Paper, Paris, 16 p
6. Morozova E.V. (2008), "Environmental management as the object of accounting" *Al'manakh sovremennoi nauki i obrazovaniya*. Tambov: Gramota, Volume 3, pp.124-127 available at: <http://www.gramota.net/materials/1/2008/3/48.html> (accessed January 4, 2013) [in Russian].
7. Borodin A.I. (2005), "System of ecological accounting", *Vestnik Stavropol State University*, Volume 41, pp.123-132 [in Russian].
8. Murueva E.K. (2009) "Development of the ecological accounting (on the example of forest sector of economics)", Working Paper, Publishing house of St. – Petersburg Academy of management and economics, St. – Petersburg, Russia [in Russian].
9. Butynets' F.F. (2007) *Al'fa i omega buhgalters'kogo obliku abo moja bolisna ne spovid'* [Alfa and Omega of Accounting or my painful confession which was not made], Working Paper, Ruta, Zhytomir, Ukraine [in Ukrainian].
10. Zamula I.V (2010) *Buhgalters'kyj oblik ekologichnoi' dijal'nosti u zabezpechenni stijkogo rozvytku ekonomiky* [Accounting of ecological activity in providing stable economic development], Working Paper, Zhytomir, Ukraine [in Ukrainian].
11. Zhyglei I.V. (2009) Stanovlennja i rozvytok buhgalters'kogo obliku jak znachymoi' dlja suspil'stva nauky: analiz angломovnoi' periodychnoi' literatury [Forming and development of accounting as significant social science: Analysis of English papers and magazines], *International compilation of scientific works* Volume 3 (15), pp.126-137 [in Ukrainian].
12. Kirsanova T.V. (2007) "Sovershenstvovanye systemy kompleksnogo ekologo-ekonomyčeskogo uchëta" [Mastering the system of complex ecologically-economic accounting], *Visnyk of SumDU. Series Economics*, No.1, pp. 155-162 [in Russian].
13. Melnyk L.G., Karintseva O.I. (2004) "Metody ocinky ekologichnyh vtrat" [Methods of ecological costs estimation] Working Paper, VTD "University book", Summy, Ukraine. [in Ukrainian].
14. Balatsky O.F., Kysliy V.N., Shvyndyn A.A., etc. (2010) "Metodi reshennyja jekologyčeskyh problem" [Methods of solving ecological problems] Working Paper, Publishing house of SumNU, Summy, Ukraine [in Ukrainian].
15. Data base «Legislation of Ukraine», Law of Ukraine «Pro zatverdzhennja typovoi' formy pervynnoi' oblikovoi' dokumentacii' № 1-VT «Oblik vidhodiv ta pakuval'nyh materialiv i tary» ta Instrukcii' shhodo i'i' zapovnennja» № 342 from 07.07.2008 available at: [www/URL: http://zako№2.rada.gov.ua/laws/show/z0824-08](http://zako№2.rada.gov.ua/laws/show/z0824-08) (accessed February 7, 2013) [in Ukrainian].

Рецензія/Peer review : 2.8.2013 р. Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: к.е.н., доц. кафедри «Бухгалтерський облік та аудит» ДВНЗ «Донецький Національний Технічний Університети» В.Ю. Звєнчкіна

**РОЛЬ ПОДАТКОВИХ ОРГАНІВ УКРАЇНИ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ
ПОДАТКОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА КУЛЬТУРИ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ**

Досліджено ефективність взаємовідносин між податковими органами та платниками податків в Україні, розкрито економічну сутність податкової культури та викладено основні напрями діяльності податкових органів для підвищення рівня податкової культури в державі.

Ключові слова: платники податків, податкові органи, податкова культура, податкові взаємовідносини.

O.Z. SIDORSKA, V.M. KMIT
Ivan Franko National University of Lviv

**THE ROLE OF THE STATE TAX SERVICE OF UKRAINE IN THE FORMATION APPROPRIATE LEVEL OF TAX
COMPLIANCE CULTURE AND TAXPAYERS**

Abstract: the purpose of the research is to assess the impact of actions of the tax authorities on the tax state of the relationship between it and the taxpayers. The efficiency of the relationship between tax authorities and taxpayers in Ukraine is investigated, the economic substance of tax culture is described and the main directions of tax authorities to improve the tax culture in the country are outlined.

Keywords: taxpayers, tax authorities, the tax culture, tax relationship.

Вступ

На сучасному етапі розвитку вітчизняна система оподаткування характеризується значною кількістю недоліків. Важливе місце серед них належить гармонізації взаємовідносин між платниками податків та податковими органами. Так як від стану податкових взаємовідносин залежить ефективність функціонування податкової системи, то існує необхідність модернізації податкових взаємин на основі формування належного рівня податкової культури в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій

Даному проблемному аспекту присвячено праці таких науковців, як А.Виходець, Т.Воїнова, А.Зюзгіна, Ю.Іванов, Б.Карпінський, В.Карпова, Ю.Клепікова-Чижова, О.Коловоротна, А.Крисоватий, О.Павленко, В.Печуляк, А.Соколовська, Л.Трофімова, В.Федосов, С.Юрій та інші. Проте нестача глибоких досліджень такого поняття, як податкова культура та недостатній аналіз ролі центрального органу виконавчої влади, який би реалізував положення державної податкової політики, зумовлюють необхідність здійснення розробок в галузі гармонізації відносин між системою податкових органів та платниками податків.

Постановка завдання

Мета дослідження полягає в оцінці впливу дій системи податкових органів на стан податкових взаємовідносин між нею та платниками податків з тим, аби з'ясувати основні причини низького рівня податкової культури, можливі шляхи їх вирішення та роль системи податкових органів в гармонізації податкових взаємовідносин.

Результати

Податкові взаємовідносини – це відносини між державними контролюючими органами і платниками податків – фізичними і юридичними особами – щодо справляння податків і зборів (обов'язкових платежів) у бюджети всіх рівнів і цільові фонди, врегульовані нормами податкового законодавства [1, с.68].

Стан податкових взаємовідносин в державі є дзеркальним відображенням рівнів податкової дисципліни та податкової політик, що сформувались під впливом різноманітних факторів, серед яких організаційно-управлінські, соціально-економічні, нормативно-правові тощо.

Податкова дисципліна – систематичне навчання, розвиток і контроль культурно-етичних засад і можливостей платника податків розраховуватися з бюджетами з урахуванням синхронності взаємодії податкових інспекцій з приймання податків і податкових платежів, а також їх належного документального оформлення [2, с. 89].

Податкова культура – це рівень дотримання норм і морально-етичних правил та виконання конституційних обов'язків платниками податків та посадовими особами системи податкових органів [3, с.25]. Передумовою існування високого рівня податкової культури є високий рівень загальнонаціональної культури в суспільстві загалом. Економічна, а отже і податкова культура, тісно взаємодіє з іншими складовими національної культури: політичною, моральною, правовою, релігійною культурою. Саме податкова культура характеризує податкові відносини, а, як відомо, в будь-яких відносинах присутні дві сторони, а, отже, ефективність функціонування системи оподаткування в державі залежить як від податкової дисципліни платників податків, так і від службової дисципліни представників системи податкових органів.

Так як платників податків більше, ніж працівників системи податкових органів, і формування в їхній свідомості розуміння всієї необхідності сплати податкових платежів є довготривалим і більш трудомістким процесом, доцільніше розпочати вдосконалення податкових взаємин саме з працівників – посадових осіб цих органів.

До системи податкових органів належать державні органи, які в межах своєї компетенції, визначеної законом, здійснюють контроль за своєчасністю, достовірністю та повнотою нарахування податків і зборів (обов'язкових платежів) та погашенням податкових зобов'язань чи податкового боргу.

Контролюючими органами, згідно зі ст. 41 Податкового кодексу України (далі – ПКУ), є [4]:

- органи Державної податкової служби (далі – ДПСУ) – щодо податків, які справляються до бюджетів та державних цільових фондів, крім зазначених у пп. 41.1.2 ПКУ, а також стосовно законодавства, контроль за дотриманням якого покладається на органи ДПСУ;

- митні органи – щодо мита, акцизного податку, податку на додану вартість, інших податків, які відповідно до податкового законодавства справляються у разі ввезення (пересилання) товарів і предметів на митну територію України або територію спеціальної митної зони або вивезення (пересилання) товарів і предметів з митної території України або території спеціальної митної зони.

В першу чергу, саме уважні та позитивно налаштовані працівники ДПСУ є запорукою підвищення сумлінності сплати податків та інших обов'язкових платежів. Проте у суспільстві сформовано негативний образ інспектора-податківця. Їх професіональні та особисті якості, етика спілкування, якість масово-роз'яснювальної роботи впливають на податкову свідомість юридичних і фізичних осіб. Саме тому податковими органами, зокрема ДПСУ, активно пропагується через засоби масової інформації концепція «Від фіскального органу – до сервісної служби». Такі дії є ефективними, особливо в довгостроковому періоді, адже крім впливання на вже існуючих платників податків, відбувається формування позитивного іміджу податкових органів в очах нового покоління – студентів та школярів [3 с.25].

Науковці зазначають, що навіть при потребі у певній модернізації органи ДПСУ аж ніяк не можна назвати неспроможними виконувати покладені на них функції. За даними статистичних джерел органи ДПСУ майже постійно перевищують поставлені перед ними завдання.

У процесі вдосконалення податкових взаємовідносин важливу роль відіграло запровадження Податкового кодексу України, який став єдиним чітко визначеним переліком правил в податковому законодавстві. Саме цей документ дає можливість врегулювати взаємовідносини між працівниками податкової служби та платниками податків. Крім цього, важливим нововведенням для покращення податкових взаємовідносин стало запровадження механізму «єдиного вікна». Пріоритетом у принципі «єдиного вікна» повинно бути не об'єднання податкових послуг, а збільшення швидкості та зручності їх одержання. «Єдине вікно» передбачає об'єднання в собі окремих процедур як однієї загальної. Завдяки запровадженню «єдиного вікна» державною податковою службою стали дотримуватися такі критерії, як своєчасність та нерозривність [5].

Система податкових органів складається з людей. Так, образ податківця формується завдяки кожній конкретній посадовій особі. Важливу роль в цьому відіграють етичні та моральні норми. У світовій практиці існує ряд механізмів та інструментів реалізації та впровадження етичних норм у сфері оподаткування. В податковій практиці США виділяють наступні принципи етичної поведінки працівників органів оподаткування: прозорість, чесність, рівність, відповідальність. У Японії діють декілька правових актів, що встановлюють етичні правовідносини у діловій сфері. Особливий наголос у цих документах зроблено на відповідності поведінки державних службовців п'ятьом основним стандартам:

- не допускати нечесної, дискримінаційної поведінки, виконувати свої обов'язки з особливою чесністю та усвідомленням того, що державний службовець представляє інтереси всієї держави, а не певної групи осіб.

- розрізняти особисті та суспільні справи та не використовувати службові повноваження для власних цілей.

- виконувати свої обов'язки належно, щоб не створити дій, що призведуть до недовіри з боку громадян.

- ставити за ціль служити інтересам суспільства та віддавати цьому всі зусилля.

- пам'ятати, що його дії завжди впливають на довіру суспільства до державних органів влади, навіть у неробочий час [6].

Морально-етичні норми працівників системи податкових органів в Україні були окреслені у «Кодексі професійної етики працівника ДПС України» [7], згідно з яким ключовими морально-етичними принципами, які обумовлюють роботу податкової системи, мають бути: принцип поваги до громадян, принцип правомочності, принцип правової впевненості та принцип рівності перед законом.

Варто зауважити, що важливим напрямом діяльності податкових органів щодо налагодження взаємовідносин з платниками податків у формі партнерства повинно стати здійснення постійного моніторингу громадської думки. Зміцнення партнерських відносин, поглиблення взаєморозуміння, спрямованого на становлення високої добровільності сплати податків, неможливе без урахування думки громадськості.

Ефективна податкова система України має бути такою, що не дозволяє сумніватись платникам у неминучості сплати податків. Несплата чи несвоєчасна сплата податків повинні бути більш витратними, ніж своєчасне виконання податкових обов'язків, це можна реалізувати завдяки продуманій системі штрафів та санкцій, громадській думці.

Необхідно виділити наступні завдання підрозділів ДПСУ по роботі з платниками податків, що є актуальними в умовах розвитку податкової системи України:

- формування такої податкової політики в державі, яка б органічно поєднувала та узгоджувала б інтереси платників податків і держави;

- здійснення широкого та своєчасного інформування платників податків про зміни у нормативно-правовому регулюванні податкової сфери;

- роз'яснення, консультування та навчання з питань застосування податкового законодавства та інших нормативно-правових актів про загальнообов'язкові платежі;

- пропаганда взаємної поваги між платниками податків та посадовими особами системи

податкових органів та встановлення партнерства між ними;

- забезпечення активного зворотного зв'язку платників податків з органами ДПС України для вдосконалення податкової політики країни;
- забезпечення підтримки ДПС з боку суспільства, громадськості, ЗМІ;
- пропагування добровільної сплати податків;
- пропаганда прозорості та доброчесності в податкових взаємовідносинах [8].

Отже, доцільно підвищувати рівень довіри суспільства до органів державної влади та підвищувати авторитет держави в очах українців завдяки ЗМІ, що спричинить зростання рівня податкової культури і свідомості платників податків.

Важливу роль у покращення податкових відносин займають семінари, «круглі» столи, форуми та конференції. Так у 2012 р. в столиці було проведено Перший загальнонаціональний форум працівників органів ДПС України, на якому тодішній Голова ДПСУ О.Клименко назвав стратегічний напрям розвитку податкової служби – перехід від фіскального органу до сервісної служби. Під час форуму представники ДПСУ наголосили на неприпустимості збільшення податкового тиску на бізнес, необхідності запровадження нових принципів у взаємовідносинах платників податків і податківців, якими є: ставлення до платників податків як до клієнтів, розуміння їх потреб, повага та довіра до них, допомога в разі потреби, але постійний моніторинг тих із них, хто порушує податкове законодавство.

Протягом останніх років в нашій державі створюються та постійно оновлюються Центри обслуговування платників податків (далі – ЦОПП), які забезпечують якісно новий рівень виконання податкових процедур. Саме ЦОПП – це крок назустріч платникам податків у забезпеченні високого рівня їх обслуговування.

Ще одним принципом трансформації ДПСУ у сервісну службу є забезпечення постійної комунікації з ЗМІ, інститутами громадянського суспільства та найбільшими платниками податків. Це важливо для того, щоб надавати їм інформацію про податкове законодавство, пріоритети діяльності системи податкових органів та створити постійний зворотній зв'язок із бізнесом. Завдяки тому, що податківці знатимуть про актуальні проблеми бізнесу, існує можливість реалізації дій щодо їх вирішення. Прикладами цього є створення Громадських рад при інспекціях (ДПІ), що є реально діючими органами, на засіданнях яких представники бізнесу чи громадськості можуть порушити будь-яку проблему і поставити запитання. Як наслідок, обов'язково інформуються вищі ланки структури податкової служби.

Громадські ради та круглі столи між платниками податків та податківцями дають свої результати. Так, наприклад, існувала проблема при поданні звітності в електронному вигляді. Тому на семінарах та на засіданнях «круглого столу» неодноразово обговорювалося суб'єктами господарювання висока вартість електронних ключів, потрібних при поданні електронної звітності. Методом вирішення цієї проблеми стало створення Акредитованого центру сертифікації ключів Інформаційно-довідкового департаменту ДПСУ, що надає послуги електронного цифрового підпису підприємствам, установам і організаціям усіх форм власності і фізичним особам з можливістю безкоштовної видачі посиленних сертифікатів відкритих ключів.

Для покращення умов функціонування суб'єктів малого підприємництва було введено мораторій на фактичні перевірки таких суб'єктів, тобто проводиться тільки планові перевірки, для яких відбираються лише ті підприємства, в яких наявні ризики ухилення від оподаткування. Завдяки таким діям зменшується втручання органів ДПСУ у господарську діяльність сумлінних платників. Крім цього, позитивним для бізнесу був мораторій на застосування штрафних санкцій до платників єдиного податку за порушення, допущені протягом 2012 р. при заповненні податкових декларацій і при порушенні порядку розрахунку податкових зобов'язань.

Усі заходи органів ДПСУ щодо створення сприятливих умов для підвищення добровільності сплати податків і ліквідації схем ухилення від оподаткування дали змогу одержати позитивні показники наповнення державної казни. ДПСУ зацікавлена у підвищенні рівні податкової дисципліни і культури платників податків та службової дисципліни її посадових осіб. Саме тому відбувається постійне реформування не лише податкової системи, а й системи справляння та адміністрування податків в Україні. Основною характеристикою сучасного етапу реформування є те, що реформи ініціюються самими податківцями у двох ключових напрямках – реформа ДПСУ як адміністративної структури та реформа системи податків та зборів.

Так, як в кожній демократичній державі права громадян є закріпленими законодавством та їх реалізація забезпечується всією повнотою влади, необхідно згадати про права платників податків. Важливе місце у сукупності законних інтересів, прав та свобод громадян посідає реалізація їх права на звернення. Саме тому ДПСУ вважає звернення громадян одним з пріоритетних напрямів роботи, адже дотримання норм доброчесності є ключовим фактором, пов'язаним з місією діяльності ДПСУ, спрямованою на підвищення рівня добровільності сплати податків. ДПСУ постійно здійснює заходи різного характеру – методологічного, організаційного, комунікативного та інформаційно-аналітичного, що спрямовані на забезпечення своєчасного, кваліфікованого, об'єктивного та неупередженого розгляду звернень громадян

За даними ДПСУ, впродовж січня-березня 2013 р. до податкових органів України всіх рівнів надійшло 8861 звернення від 10578 громадян, серед яких переважають індивідуальні звернення – 96,7 %. Колективних звернень – 2,3 %, а анонімних – 1 %. Найбільша кількість звернень до ДПСУ надійшло від мешканців Донецької і Запорізької областей, а найменша – з м. Севастополя та Тернопільської області. Серед загальної кількості звернень громадян надійшло заяв 93,6 %, скарг – 5,7 % та пропозицій (зауважень) – 0,7 %. Із усіх письмових звернень, що надійшли до органів ДПСУ протягом січня-березня 2013 р. вже

розглянуто та надано відповіді на 3978 звернень (78,2 % загальної кількості письмових звернень), знаходиться на виконанні 1111 звернень (21,8 %). У 65,4 % скарг вказувалося на неправомірні дії працівників органів ДПСУ, а у 11 % скарг – йшлося про недоліки роботи податкових органів щодо корупційних діянь працівників органів ДПСУ. Водночас, за фактами перевірок підтвердилися повністю або частково лише 7,6 % скарг [9].

Надане Законом України «Про доступ до публічної інформації» [10] право громадян отримувати необхідну їм інформацію не на підставі письмових звернень, а шляхом надсилання різними засобами зв'язку запитів, на нашу думку, дасть змогу зменшити кількість звернень громадян до органів ДПСУ.

Важливу роль у формуванні податкової культури займає Науково-дослідний центр з проблем оподаткування (далі – НДЦПП) – відомча науково-дослідна установа, що створена з метою формування податкової науки в Україні, вдосконалення вітчизняної податкової системи, наукового забезпечення підготовки кваліфікованих кадрів для органів ДПСУ, а також розв'язання проблем протидії поширенню податкової злочинності, що був створений у структурі Академії ДПСУ (тепер Національний університет ДПС України).

НДЦПП у своїй діяльності співпрацює з різноманітними Комітетами Верховної Ради України, Національною академією наук України, Академією правових наук України, Центром з вивчення транснаціональної злочинності при Американському університеті (м. Вашингтон), інститутом міністерства юстиції США. В його структурі важливе місце в контексті підвищення рівня податкової культури займає відділ дослідження проблем протидії податковим правопорушенням [11].

НДЦПП займається масово-роз'яснювальною роботою, а саме: проводить цілеспрямовану постійну пропаганду щодо переваг добровільної та чесної сплати податків; проводить системну роботу серед потенційних платників податків; організовує зустрічі провідних науковців та співробітників з трудовими колективами навчальних закладів; здійснює консультативно-навчальну роботу серед студентів та просвітницьку серед платників податків; займається розміщенням в друкованих ЗМІ статей та виступів співробітників НДЦПП щодо проблемних питань оподаткування [8].

Напрями масово-роз'яснювальної роботи в сучасних умовах повинні вдосконалюватись, і, оскільки така робота спрямована на людей, то, на нашу думку, необхідно використовувати наукові надбання з таких галузей, як психологія, соціологія, педагогіка тощо.

Науковці НДЦПП виконують систему робіт, яка дозволяє зацікавити різні прошарки суспільства та бізнес в отриманні податкової інформації, залучити їх до ефективних взаємовідносин із державою, дати громадянам можливість одержати початкові знання у сфері оподаткування, а практичним фахівцям, підприємцям і майбутнім кваліфікованим спеціалістам, чия діяльність пов'язана з практичним застосуванням податкового законодавства, отримати оновлені знання щодо нормативно-правової бази вітчизняної податкової системи [11].

Органами ДПСУ активно застосовується соціальна реклама як засіб доведення до кожного платника податків соціального значення податків та стимулювання їх добровільної оплати. ДПСУ вважає, що «ефективний діалог з платником – це соціальна реклама». В сучасних умовах ДПСУ в розробці соціальної реклами головним є комплексність реклами (відео, аудіо, зовнішня реклама, у ЗМІ), об'єднаність єдиним сюжетним замислом, звуковим оформленням та кольоровою гамою. Ці прийоми в рекламі застосовуються для легкого її розпізнавання та, як наслідок, досягнення більшого ефекту. Крім цього, органами ДПС використовується «Телефон довіри» або «Гаряча лінія». Цей засіб вже запам'ятовується вітчизняним платникам податків, адже концепція «Пульс податкової» (тепер «Пульс Міністерства доходів і зборів України») активно рекламується в ЗМІ та засобах зовнішньої реклами. Зателефонувавши за вказаним номером, громадянин може повідомити про протиправні дії працівників податкових та митних органів (корупційні дії, зловживання службовим положенням), проблеми під час митного контролю, подані податкової звітності, реєстрації, недоліки роботи вищевказаних органів. Такі повідомлення перевіряються та ухвалюються відповідні рішення. Загальний термін опрацювання повідомлення не повинен перевищувати 15 днів. Новинкою є запровадження принципу call-back, тобто зворотній дзвінок про результати. «Пульс Міністерства доходів і зборів України» працює в режимі безпосереднього спілкування з працівниками сервісу в робочі дні, а у неробочий час працює інтерактивний автовідповідач. Кожен громадянин має можливість залишити інформацію анонімно.

Згідно з Указом Президента України від 24.12.2012 № 726 «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» [12] було утворено Міністерство доходів і зборів України шляхом реорганізації ДПСУ та Державної митної служби України. На нове Міністерство було покладено і функції з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Проте, відповідно до п.7 статті 5 Закону України від 17.03.2011 № 3166-VI «Про центральні органи виконавчої влади» [13] відповідні міністерства, центральні органи виконавчої влади, щодо яких набрав чинності Указ Президента України про їх припинення, продовжують здійснювати повноваження та функції у визначених сферах компетенції до завершення здійснення заходів з утворення міністерства, іншого центрального органу виконавчої влади, до якого переходять повноваження та функції міністерства, іншого центрального органу виконавчої влади, що припиняється, та можливості забезпечення здійснення ним цих функцій і повноважень, про що видається відповідний акт Кабінету Міністрів України.

Висновки

Підсумовуючи вищевикладене, доцільно зазначити, що сучасна система податкових органів здійснює значну кількість різноманітних заходів впливу на стан податкових взаємовідносин в Україні. Всі ці

заходи вже продемонстрували свою ефективність в розвинених державах. На нашу думку, дії органів ДПСУ проводяться у вірному напрямі, адже щороку обсяг добровільно сплачених податкових зобов'язань збільшується. Необхідно не зупинятись на досягнутому та вдосконалювати методи та засоби вдосконалення стану податкової культури України. Доцільно підвищувати рівень довіри суспільства до органів державної влади завдяки ЗМІ, що і спричинить підвищення авторитету держави в очах українців та зростання рівня податкової культури і свідомості платників податків.

Література

1. Кміть В.М. Податкові взаємовідносини в контексті ринкової трансформації економіки України / В.М. Кміть // Теорії мікро-макроекономіки. Збірник наукових праць Академії муніципального управління. – К., 2008. – Вип. 31. – Т. 1. – С. 67– 71.
2. Печуляк В.П. Державна податкова політика в Україні: організаційно-правові аспекти здійснення : монографія / Печуляк В.П. – К. – 2005. – 157 с.
3. Сідорська О.З. Оцінка ефективності взаємовідносин між податковими органами і платниками податків в Україні та напрями підвищення рівня податкової культури / О.З. Сідорська, В.М. Кміть // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника, 2013. – Вип. 9. – Т.1. – 236 с.
4. Податковий кодекс України № 2755-17 від 2.12.2010р. (Редакція від 19.11.2012р) / Верховна рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Коловоротна О.В. Діагностика взаємовідносин податкових органів та підприємців малого і середнього бізнесу / Соціальні технології. – 2012. – № 54 [Електронний ресурс] / Коловоротна О.В. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Staftp/2012_54/files/ST5412_12.pdf
6. Зюзгіна А.С. Етика податкових взаємовідносин: досвід зарубіжних країн // Науковий вісник Національного університету ДПС України [Електронний ресурс] / Зюзгіна А.С. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvnudpsu/2012_1/Zuzgina_A_S.pdf
7. Кодекс професійної етики працівника ДПС України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_9p/pg_iquasm.htm
8. Посібник для податківців / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/651/>
9. Робота зі зверненнями громадян – пріоритетний напрям діяльності органів державної податкової служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/data/material/000/055/92140/2.doc>
10. Про доступ до публічної інформації : Закон України станом на 19.11.2012 / Відомості ВВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>
11. Офіційний блог-сайт НДЦПО Національного університету ДПС України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndcpo.nusta.com.ua/>
12. Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади : Указ Президента України від 24.12.2012 № 726 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/15236.html>
13. Про центральні органи виконавчої влади : Закон України від 17.03.2011 № 3166-VI / Верховна рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3166-17>

References

1. Kmit' V.M., Podatkovyi vziemovidnosyny v konteksti rynkovoї transformacii ekonomiky Ukrainy, Teorii mikro-makroekonomiky, 2008, Part 1, Issue 31, pp. 67-71.
2. Pechuliak V.P., Derzhavna podatкова polityka v Ukraini: orhanizaciino-pravovi aspekty zdiisnennia: monohrafiya. Kyiv, 2005, 157 p.
3. Sidorska O.Z., Kmit' V.M., Ocinka efektyvnosti vziemovidnosyn mizh podatkovymy organamy i platnykamy podatkov v Ukraini ta napriamy pidvyshchennia rivnia podatkovoi kultury, Aktualni problemy rozvytku ekonomiky regionu, Ivano-Frankivsk, 2013, Part 1, Issue 9, pp.236.
4. Podatkovyi kodeks Ukrainy № 2755-17 vid 2.12.2010, Web Resource, <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Kolovorotna O.V., Diahnastyka vziemovidnosyn podatkovykh organiv ta pidpriemciv maloho i serednoho biznesu, Sotsialni tekhnolohii, 2012, Issue 54, Web Resource, http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Staftp/2012_54/files/ST5412_12.pdf
6. Ziuzghina A.S., Etyka podatkovykh vziemovidnosyn: dosvid zarubizhnykh krain, Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu DPSU, Web Resource, http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvnudpsu/2012_1/Zuzgina_A_S.pdf
7. Kodeks profesiinoї etyky pratsivnyka DPSU, Web Resource, http://uazakon.com/documents/date_9p/pg_iquasm.htm
8. Posibnyk dlia podatkovitsiv, Web Resource: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/651/>
9. Robota zi zvernenniamy hromadian – priorytetnyi napriam diialnosti orhaniv derzhavnoi podatkovoi sluzhby, Web Resource, <http://sts.gov.ua/data/material/000/055/92140/2.doc>
10. Zakon Ukrainy «Pro dostup do publichnoi informatsii» stanom na 19.11.2012, Web Resource, <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>
11. Ofitsiinyi bloh-sait NDCPO Nacionalnoho universytetu DPSU, Web Resource, <http://ndcpo.nusta.com.ua/>
12. Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 24.12.2012 № 726 «Pro deiaiki zakhody z optymizatsii systemy tsentralnykh orhaniv vykonavchoi vlady», Web Resource: <http://www.president.gov.ua/documents/15236.html>
13. Zakon Ukrainy «Pro tsentralni orhany vykonavchoi vlady» vid 17.03.2011 № 3166-VI, Web Resource: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3166-17>

Рецензія/Peer review : 4.6.2013 р. Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка Крупка М.І.

АДАПТАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ ДО ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ

В статті проаналізовано основні показники дії системи оподаткування в різних країнах світу, розглянуто рівень податкового навантаження на суб'єктів господарювання, кількісний та якісний склад податків, податкових ставок, механізмів оподаткування. Вивчення світового досвіду оподаткування супроводжується порівнянням податкової системи України з розвинутими країнами світу, що стає підставою для визначення шляхів удосконалення вітчизняних механізмів запровадження та дії податків. З метою визначення шляхів оптимізації податкової системи проведено порівняльний аналіз податкових ставок в різних країнах світу та визначено основні напрямки її вдосконалення.

Ключові слова: ефективність оподаткування, податки, податкові надходження, податкове навантаження, податкова політика, прибутки.

ANDREY FEDOROVICH LOS

Chernihiv state institute of economy and management

ADAPTATION TAXATION SUBJECTS OF MENAGE IN UKRAINE TO TAX SYSTEMS IN THE DEVELOPED COUNTRIES OF THE WORLD

Abstract – Annotation: In the article the basic indexes of action of the system of taxation are analysed in the different countries of the world, the level of the tax loading is considered on the subjects of menage, quantitative and quality composition of taxes, tax rates, mechanisms of taxation. The study of world experience of taxation is accompanied by comparing of the tax system of Ukraine to the developed countries of the world that becomes founding for determination of ways of improvement of home mechanisms of input and action of taxes. With the aim of determination of ways of optimization of the tax system the comparative analysis of tax rates is conducted in the different countries of the world and basic directions of her perfection are certain.

Keywords: Efficiency of taxation, taxes, tax receivables, tax loading, tax politics, income.

Постановка проблеми.

Формування податкової системи України потребує вивчення досвіду розвинутих країн світу, податкові системи яких мають багатовікову історію. Наш власний досвід надзвичайно обмежений, оскільки в умовах адміністративно-командного соціалізму відносини між державою і підприємствами базувалися на прямому вилученні значної частини їхніх доходів до бюджету у вигляді відрахувань від прибутку різного роду платежів.

Забезпечення ефективного державного управління економічними процесами в Україні вимагає здійснення постійного і безперервного порівняльного аналізу впливу системи оподаткування на фінансовий стан господарюючих суб'єктів та рівень її економічного розвитку з розвиненими країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналізу світового досвіду оподаткування в розвинутих країнах світу присв'ятили свої роботи такі вчені, як А.М. Андрущенко, А.І. Крисоватий, І.О. Луніна, П.В. Мельник А.М. Соколовська, В.М. Суторміна, В.Б. Тропіна та інші.

Останніми публікаціями з питань дослідження зарубіжних податкових систем є роботи таких науковців, як В.І. Борейко, Г.М. Василевська, О.М. Жукевич, Ю.Б. Іванов, П.Л. Кулик, Р.М. Лісовський, Л.Г. Маркова, Н.О. Ривак, К.І. Хіміч та інші. Зміни умов господарювання та розвиток економічних відносин надихають вчених до пошуку оптимальних та найбільш ефективних способів адміністрування податків. Зарубіжний досвід є значним потенціалом в даному питанні, тому проведення його ґрунтовних досліджень та здійснення поглибленої оцінки є головною умовою в пошуку оптимальних методів оподаткування.

Постановка завдання.

Метою даної статті є проведення аналізу та порівняльної оцінки стану оподаткування суб'єктів господарювання України з системою податків в розвинутих країнах світу.

Викладення основного матеріалу.

В умовах ринкових відносин важливим інструментом регулювання соціально-економічних процесів у державі є податкова система. Її ефективність визначається різними чинниками, серед яких найбільшого впливу завдають рівень розвитку суспільства та економічне становище в країні, політична кон'юнктура, досягнення фінансової науки, світовий досвід оподаткування тощо.

Особливості сучасного внутрішнього і зовнішнього середовища України роблять неможливим пряме перенесення на національні умови податкових механізмів, які сформовані в розвинутих країнах світу. Ці обставини не дозволяють в повній мірі використовувати загальний потенціал досвіду податкового адміністрування, який потребує відбору найбільш ефективних його інструментів та комплексного їх запровадження у вітчизняну практику.

Про важливість запозичення вибірових категорій з податкових систем зарубіжних країн, необхідність їх запровадження у вітчизняній економіці зазначається в багатьох роботах науковців і дослідників [1, с. 15; 2, с. 16].

Ми вважаємо, що принципи розробки податкових механізмів і податкові норми, які сформувалися на багатосторонній міжнародній основі є важливими в процесі реформування вітчизняної системи оподаткування.

У різних країнах світу податкові системи відрізняються за типом побудови, кількістю податків, ставками податкових платежів, методикою їхнього розрахунку, видом стягнення тощо. Але всі вони базуються на загальних принципах. Одним із основних є стабільність законодавчої бази. Вона не може бути незмінною протягом десятиліть, але принципові положення сплати податків не повинні змінюватись тривалий час. Підвищення ставок податків має бути ретельно обґрунтованим і відбуватися тільки за форс-мажорних обставин, коли необхідно збільшити витрати бюджету.

Важливе місце в різних країнах світу посідає принцип рівності всіх платників податків, незважаючи на форми власності, відомчу підпорядкованість, підтримку тих чи інших політичних сил, партій та рухів, регіональну належність тощо. Це ж стосується і надання різних податкових пільг [3, с. 218].

Податкові системи розвинених країн світу є надзвичайно гнучкими. Наявність різноманітних варіантів розрахунку та сплати податків, а також різні пільги щодо них дають можливість підприємству при плануванні податкової політики розробляти кілька варіантів і визначати імовірну економію. Крім того, її розробка впливає на пріоритетні напрямки подальшої діяльності підприємства. Це зменшує кількість платників, які бажають перейти у тіньовий сектор економіки або ухиляються від сплати податків.

Основою ефективної роботи податкових органів в першу чергу є організаційна структура державної податкової служби. За даними досліджень Організації економічного співробітництва та розвитку, за останні 20–30 років спостерігаються еволюційні зміни внутрішньої організаційної структури податкових органів у країнах Європи [4, с. 151].

Вона зазнала координальних змін і пройшла шлях від моделі “за видами податків” до “функціональної моделі” і далі – до нещодавно розробленої нової моделі “за видами платників”. Попередня модель “за видами податків” мала ряд недоліків як в організаційній, так і у функціональній складових. Наслідком такої моделі була низька мобільність у використанні потенціалу податкового персоналу, оскільки робота конкретного працівника обмежувалась певним видом податків, та ускладненнями у процесі організаційного планування й координації діяльності податкових органів.

Щоб позбавитися вказаних недоліків, організаційну структуру податкових органів багатьох країн було перебудовано за принципами “функціональної моделі”. Згідно з цією моделлю, податковий персонал організується не за видами податків, а за функціями (реєстрація, облік, обробка інформації, контроль, збір тощо). Це дозволило забезпечити більшу стандартизацію податкової роботи, спростити комп’ютеризацію та систематизацію інформації щодо платників, підвищити операційну ефективність.

Однак розвиток інформатизаційних процесів та зміна структури економічних відносин в країнах світу призвели до створення нової більш ефективної моделі – “за видами платників”. Зазначена модель запроваджена в Італії, Великобританії, Німеччині. Вона передбачає роботу податкових органів через сегментацію платників, а саме: великий бізнес, малий і середній бізнес, фізичні особи. Сутність такої сегментації полягає у тому, що кожній із перелічених груп платників притаманні свої особливості у дотриманні податкової дисципліни, наслідком чого є різний ступінь ризику несплати податків.

Однак, незважаючи на пріоритети кожної з описаних моделей та особливості їх функціонування в різних країнах світу, існують і змішані організаційні структури, які є досить ефективними, що проявляється у високому рівні добровільної сплати податків, поверненні надлишку сплачених податків в автоматичному режимі тощо. Це свідчить про те, що ефективним може бути запровадження не однієї з вищезазначених моделей, а їх об’єднання, яке дозволить створити структуру податкових органів, що відповідатиме потребам соціально-економічного розвитку держави [5, с. 119].

На сьогодні органи державного управління розвинених країн все ширше застосовують у своїй діяльності досвід, напрацьований у недержавному секторі економіки, насамперед у корпораціях, а саме методи корпоративного управління. Прикладом реалізації стилю корпоративного управління було запровадження консультативних рад при податкових відомствах кількох країн, що є свого роду проміжною ланкою між самим податковим органом та його керівником, який входить до складу ради [6, с. 126].

У світовій практиці давно визнано, що зростання кількості перевірок не призведе до зростання податкових надходжень до бюджету. У розвинених країнах перевіркам підлягають лише найбільш ризиковані групи платників, відбір яких здійснюється на основі оцінки ступеня ризику несплати ними податків [7].

На нашу думку, перевірки суб’єктів господарювання мають здійснюватися виключно у встановлених випадках, зокрема таких, як ліквідація, банкрутство, порушення кримінальної справи проти засновників та керівників підприємства, проведення зустрічних перевірок та виникнення розбіжностей при співставленні даних податкової звітності.

В європейських країнах широко використовують систему електронного адміністрування податків для суттєвого прискорення податкових процедур і спрощення податкового контролю.

Наприклад, у Німеччині завдяки існуванню електронної форми звітності податкові органи можуть

мінімізувати кількість документальних (більш детальних) перевірок платників, оскільки за даними електронної звітності вони мають змогу попередньо їх перевірити.

У Швеції застосовується єдина податкова декларація для всього підприємства. Вона складається з двох частин: одна призначена для ПДВ, інша – для прибуткового податку та соціальних внесків. Таке практичне запровадження принципу єдності податкової звітності в адмініструванні податків є зручним як для платника, так і для податкової служби. Податкові декларації подаються переважно в електронному вигляді і надсилаються електронною поштою. Переказ усіх податків, що підлягають сплаті до бюджету, здійснюється на окремий податковий рахунок, який надається кожному платникові. На підставі цього проводиться звірка надходжень та повернення податків [8, с.126].

На нашу думку, впровадження системи електронного адміністрування податків, складовою якої є подання звітності в електронній формі, забезпечить налагодження стабільного процесу надходження податків до бюджету при зменшенні кількості виїзних податкових перевірок, що, в свою чергу, зменшує затрати та час на їх проведення зі сторони як тих, хто перевіряє – працівників податкових органів, так і тих, кого перевіряють – суб'єктів господарювання.

В дослідженнях вітчизняних науковців існують різні думки щодо величини податкових ставок, діючих в Україні. Одні стверджують, що вони є високими у порівнянні з розвинутими країнами світу, інші мають протилежну думку і вважають, що ставки оподаткування є відносно низькими [9].

За дослідженнями О.М. Воронкової, в Україні на сьогоднішній час, у порівнянні з сусідніми країнами, спостерігається той факт, що величина податкових ставок майже однакова, але частка перерозподілу валового внутрішнього продукту є значно нижчою. Порівняльна оцінка рівня перерозподілу ВВП та величини податкових ставок наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Питома вага податкових надходжень у ВВП сусідніх країн та України, %

Країна	Загалом	Податок з доходів фізичних осіб	Податок на прибуток підприємств	Податок на додану вартість	Акцизний збір	Соціальні внески	Мито	Податок на нерухомість	Інші податки
Польща	33,6	4,6	1,8	7,4	4	9,6	0,6	1,2	4,4
Словаччина	31	3,5	2	7,4	2,9	12,7	0,4	0,2	1,9
Угорщина	37,6	7,5	2,4	8,4	3,6	11,3	0,8	0,2	3,4
Чехія	36,4	4,8	3,2	5,6	3,5	15	0,5	0,3	3,5
Україна	20,3	3,8	4,5	6	1,3	9,3	0,4	-	4

Джерело: [8, с. 100].

За даними, наведеними в таблиці, загальний рівень податкових надходжень у ВВП досліджуваних країн в середньому складає близько 35 %, водночас питома вага окремих податків значно відрізняється. Зокрема, у Словаччині податок з доходів фізичних осіб складає 3,5 % ВВП, а в Угорщині – 7,5 %; ПДВ у Чехії становить 5,6 % ВВП, а в Угорщині – 8,4 %; податок на прибуток підприємств у Польщі до ВВП становить 1,8 %, а в Чехії – 3,2 %; соціальні внески у Польщі становлять 9,6 % ВВП, а в Чехії – 15,0 %; податок на нерухомість коливається від 0,2 % ВВП у Словаччині та Угорщині до 1,2 % у Польщі.

Українські аналогічні показники суттєво відрізняються від вказаних вище. Приблизно на третину менша питома вага загальних податкових надходжень у ВВП, а податку на прибуток підприємств – на стільки ж більша від максимального показника, ніж у аналізованих країнах. Серед найменших показників – питома вага у валовому внутрішньому продукті країни акцизного збору та соціальних внесків, а податок на нерухомість в Україні взагалі до 2010 року не адмініструвався.

Не менш цікавим у порівнянні до структури перерозподілу ВВП буде оцінка рівня основних податкових ставок, діючих в досліджуваних країнах (табл. 2).

Таблиця 2

Ставки окремих податків у країнах Вишеградської групи та Україні, %

Країна	Податок з доходів фізичних осіб	Податок на прибуток підприємств	Податок на додану вартість
Польща	19; 30; 40	19	3; 7; 22
Словаччина	19	19	19
Угорщина	20; 30; 40	16	3; 15; 25
Чехія	15; 20; 25; 32	28	5; 19
Україна	15 (спеціальні 1; 5; 30)	25	0; 20

Джерело: [10, с. 101].

З даними таблиці бачимо, що диференційовані ставки ПДВ та податку з доходів фізичних осіб функціонують у Польщі, Угорщині та Чехії. В Україні навіть за наявності спеціальних ставок з податку на доходи фізичних осіб загальна ставка суттєво відстає, а по ПДВ – випереджає. Ставка податку на прибуток у середньому коливається на рівні 18 %, але суттєво відрізняється у Чехії – 28 %, від якої Україна не набагато відстає – 25 %.

Як показують дослідження, різниця в ставках оподаткування не досить суттєва, але, оцінюючи рівень перерозподілу валового внутрішнього продукту через систему податків у даних країнах, бачимо, що він значно вищий, ніж в Україні. Як висновок, можна стверджувати, що ефективність функціонування податкових систем в зазначених країнах є вищою, ніж в Україні.

Не менш важливе значення у здійсненні досліджень величини податкових ставок та частки перерозподілу ВВП має проведення розширеного аналізу світового досвіду на прикладі деяких інших розвинутих країн світу. Для проведення порівняльного аналізу зображено таблицю 3.

Таблиця 3

Розмір податкових ставок основних податків у різних країнах світу та Україні, %

Назва країн	Податок на доходи фізичних осіб	Податок на доходи (прибуток)	Податок на додану вартість	Податок на нерухомість	Податок на спадщину	Соціальні податки
Австрія	21-50	25	20	-	-	-
Бельгія	-	-	21	-	-	-
Великобританія	0-40	28	17,5	-	40	2-9
Данія	-	32	225	-	-	-
Італія	22-50	31,4	20	-	3-33	6,6-15,6
Канада	43-62	25-38	7	-	-	-
Німеччина	15-45	33	19	1,5	-	6,8
Росія	13	24	15	-	5-40	35,6
США	15-35	35	-	-	18-55	15
Швейцарія	-	-	-	-	-	-
Швеція	-	28	25	-	-	-
Японія	15-76	30	-	1,4	до 75	5,15
Франція	10,52-47	33	18,6-22	-	5-60	-
Україна	15	21	20	-	15	37

Примітка: “-” Інформація за зазначеними показниками відсутня.

Аналізуючи дані таблиці та порівнюючи їх з діючими податковими ставками в Україні, можна зробити висновок, що вітчизняна економіка не зазнає значного тиску через рівень податкових ставок. Ставки податків в Україні знаходяться на рівні нижче середнього, що знову ж таки підтверджує факт їх не перевищення у порівнянні з розвинутими країнами.

На наше переконання, розмір ставок податків і зборів в Україні не дає підстав стверджувати про надмірне податкове навантаження на економіку в цілому та суб'єктів господарювання зокрема, а твердження про їх завищення є безпідставними.

Проте, результати проведеного порівняння не є обґрунтованим твердженням щодо запровадження додаткових податків (зборів) чи підвищення ставок вже діючих. Рівень оподаткування характеризується не тільки розміром податків, а й механізмами їх сплати, системою надання пільг тощо.

Таким чином, для більш ефективного аналізу даного дослідження необхідно провести порівняльну оцінку частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через систему податків (податкового навантаження).

Необхідно зазначити, що на різних історичних етапах розвитку науковці дотримувалися відмінних думок щодо його оптимальності. Наприклад, французький економіст кінця XIX століття П. Леруа-Бойе, вивчаючи проблему рівня оподаткування, писав, що податки, які становлять 5–6 % національного продукту, є помірними, а ті, які перевищують 12 %, шкодять економічному зростанню [11, с. 86].

Американський економіст А. Лаффер у кінці XX століття зазначав, що граничною ставкою для вилучення до бюджету є ставка 30 % суми доходу; 40–50 % вилучення доходів скорочує заощадження населення, тягне за собою незацікавленість в інвестуванні й відповідно означає скорочення податкових надходжень [12, с. 198].

Сьогодні у країнах світу не існує єдиного пропорційного рівня податкового навантаження. У таких країнах як Греція, Естонія, Іспанія, Ірландія, Латвія, Польща, Португалія частка податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті знаходиться в межах 30–35 %, тоді як у Бельгії, Данії, Франції, Швеції цей показник становить від 45 до 55 %.

Ми вважаємо, що розбіжності в показниках структури перерозподілу валового внутрішнього продукту через податки пояснюються рівнем соціально-економічного розвитку країн і ступенем ефективності проведення їх фінансової політики. Відмінності в загальному рівні оподаткування різних країн

показують існування зв'язку між долею податкових надходжень у ВВП і моделлю ринкової економіки з властивими їй масштабами і формами державного регулювання.

Так, найменші масштаби перерозподілу державою ВВП характерні для американської і японської моделей податкових систем. У США це обумовлено використанням податкової політики як засобу стимулювання економічної активності господарюючих суб'єктів, створення умов, сприятливих для діяльності промислових компаній. Особливістю податкової системи США є відносно низький рівень оподаткування юридичних осіб, що дозволяє їм досягти максимально високих результатів у виробничій і фінансовій діяльності. У Японії невелика доля податків у ВВП є наслідком того, що податкова політика як метод державного регулювання грає другорядну роль. Провідна роль належить іншим методам – державному програмуванню, прямій державній підтримці окремих галузей чи суб'єктів господарювання. Найбільша питома вага податкових надходжень у ВВП характерна для шведського варіанту моделі функціональної соціалізації з властивим їй державним втручанням, передусім не у виробництво, а в стосунки розподілу, що обумовлює необхідність акумуляції в руках держави значної частини ВВП з її подальшим використанням на соціальні цілі [13, с. 127].

З метою дослідження та порівняння структури перерозподілу валового внутрішнього продукту через систему податків у розвинутих країнах світу та Україні наведено таблицю 4.

Таблиця 4

Структура податків у валовому внутрішньому продукті країн світу, %

Назва країни	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Австрія	46,80	45,30	45,20	44,60	43,60	43,00	43,20	44,20	44,30	43,70
Естонія	30,30	31,10	30,80	30,60	30,70	30,80	31,50	31,80	35,80	34,30
Іспанія	34,50	35,10	34,70	35,50	36,70	37,60	38,00	33,90	31,60	32,90
Італія	41,50	40,80	41,30	40,70	40,30	42,00	43,00	43,00	43,10	42,60
Латвія	29,00	28,80	28,80	28,80	29,40	30,80	30,80	29,70	27,00	27,50
Німеччина	40,90	40,40	40,60	39,70	39,70	40,00	40,00	40,20	40,70	39,50
Польща	32,20	32,70	32,20	31,50	32,80	33,80	34,80	34,30	31,80	31,80
Словаччині	33,2	31,1	33	31,7	31,5	29,4	29,5	29,4	29,00	28,30
Франція	45,60	45,10	44,90	45,10	45,60	45,90	45,20	45,00	44,00	44,50
Швеція	49,9	47,9	48,3	48,5	49,3	48,7	47,8	46,9	47,3	46,3

Джерело: [14, з доопрацюванням автора].

Як показують дані таблиці, істотних змін протягом 2001-2010 років по досліджуваних країнах не спостерігається. В 2010 році більше 40 відсотків валового внутрішнього продукту перерозподілялося за допомогою системи оподаткування в таких країнах як Австрія, Бельгія, Італія, Фінляндія, Франція, Швеція. Менше 30 відсотків – зафіксовано в Болгарії, Латвії, Румунії, Словаччині.

Більшості країн, у тому числі із соціально орієнтованою ринковою економікою, властиве помірне оподаткування, яке оптимально сполучає дві цілі: створення сприятливого податкового клімату для господарської діяльності і ефективного вирішення соціальних проблем. Перша ціль визначає верхню межу оподаткування, друга – нижню. Рівень соціальних відрахувань в різних державах не однаковий, що також впливає на обсяг вилучення фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання, зменшуючи їх загальні доходи.

Деякі дослідники дотримуються думки про те, що рівень податкового тиску в Україні є надмірним і потребує значного послаблення. Однак оцінивши та порівнявши дані, наведені в таблицях, бачимо, що рівень перерозподілу валового внутрішнього продукту значно нижчий в порівнянні з економічно розвинутими країнами.

Для оцінки рівня соціальних відрахувань та проведення порівняльного аналізу з метою визначення “чистого” податкового навантаження проаналізуємо дані, наведені в таблиці 5.

Таблиця 5

Порівняльний аналіз частки перерозподілу ВВП через систему податків (зборів) у 2009 році в розвинутих країнах та Україні за виключенням частки соціальних платежів, %

Назва показника	Австрія	Данія	Естонія	Латвія	Румунія	Фінляндія	Франція	Швеція	Україна
Частка перерозподілу ВВП через систему податків (зборів), з них:	43,6	51,2	31	29,5	28,8	44	45,8	52,1	23,9
соціальні платежі	14,4	-	-	8,8	-	-	16,5	13,6	-
податкові платежі	29,2	-	-	20,7	-	-	29,3	38,5	23,9

Примітка: “-” Інформація за зазначеними показниками відсутня.

Джерело: [15, с. 164; 16, с. 170].

Враховуючи результати здійсненого аналізу і проведеної оцінки рівня оподаткування, необхідно відзначити, що вітчизняна система оподаткування є відносно помірною щодо величини податкових ставок та частки перерозподілу валового внутрішнього продукту. Однак, на нашу думку, резервами для збільшення надходжень і підвищення ролі регулюючої функції податків є не зростання рівня податкових ставок та збільшення кількості податків, а законодавче вдосконалення механізмів їх нарахування і сплати.

Для визначення загальносвітових тенденцій щодо зміни структури перерозподілу виробленого продукту в розвинутих країнах з ретроспективного погляду та з метою стратегічної оцінки проаналізуємо відповідний показник за даними, наведеними в таблиці 6.

З даних таблиці бачимо, що загальносвітові тенденції щодо вдосконалення системи оподаткування та її значення у перерозподілі частини валового внутрішнього продукту, поглиблюються. Найбільші темпи підвищення сукупного оподаткування доходів суб'єктів господарювання зафіксовані по таких країнах, як: Бельгія, Греція, Данія, Іспанія, Італія, Фінляндія, Швеція – від 15 до 20 відсотків. За середньостатистичним показником зростання зафіксовано на рівні 13,3 відсотка. По жодній з досліджуваних країн падіння даного показника не зафіксовано, що підтверджує висновки дослідників-економістів про зростання ролі податків.

Таблиця 6

Частка податків в структурі ВВП країн за період 1965–2010 рр.

Назва країн	1965 рік	1970 рік	1980 рік	1990 рік	2000 рік	2010 рік
Австрія	33,9	35,7	39,8	41	43,3	43,9
Бельгія	31,1	36	42,5	45,1	46	45,7
Великобританія	30,4	37,5	35,2	36	37,7	36,3
Греція	20,6	24,3	28,6	36	38	37,1
Данія	30,1	40,2	45,1	51	48,4	50,4
Ірландія	24,9	31,2	31,4	32	31,5	32,3
Іспанія	14,7	17,2	22,9	34	35,3	35,1
Італія	25,5	27,9	30,4	38	42,3	43,3
Нідерланди	32,8	39,9	43,4	46	41,8	42,1
Німеччина	31,6	32,8	33,1	39,3	37,8	37,7
Фінляндія	30,1	32,2	34,5	38	46,5	46,2
Франція	34,5	37	40,6	44,1	45,5	45,8
Швеція	35	40,9	47,5	57	53,3	52,2
У середньому	28,9	33,3	36,5	41,9	42,1	42,2

Соскін О.І. зазначає, що найоптимальніший рівень сукупного оподаткування знаходиться в межах 30 %. У США, країні з високим рівнем розвитку економіки, сукупність оподаткування не перевищує 33 %. У країнах, де він досягає 40 % (Німеччина) або 45–50 % (Швеція, Фінляндія), починає зростати державний борг, знижуються темпи економічного розвитку.

Країни із високою нормою вилучення доходів змушені трансформувати систему оподаткування, а податкові реформи, що проводяться в розвинутих європейських країнах, спрямовані на лібералізацію системи оподаткування з метою запобігання відтоку капіталу і кваліфікованих спеціалістів [17, с. 8].

Як свідчить зарубіжний досвід, є прямий зв'язок між системою оподаткування і економічним зростанням. У розвинених країнах з рівнем середньодушових валових доходів 25-30 тис. дол. податкові вилучення становлять значні суми: в Данії – 17 тис. дол. на душу населення (податки до ВВП – 50 %), в Німеччині, Франції, Бельгії, Фінляндії – в діапазоні 11–12 тис. дол. (податки до ВВП – 38; 46; 46; 47 % відповідно) [18].

Зростання ролі податків у перерозподілі валового внутрішнього продукту країн світу не дозволяє зробити чітких висновків щодо зміни їх структури, розподілу податкового тягаря між суб'єктами господарювання, впливу на формування доходів тощо. Відповідь на визначені питання можна надати, проаналізувавши співвідношення прямих та непрямих податків і дослідивши особливості порядку адміністрування окремих податків у різних країнах.

Оподаткування суб'єктів господарювання в кожній окремо взятій державі світу має свої характерні особливості. Еволюція структури податкових систем розвинених країн і сучасна практика оподаткування свідчать про закономірну залежність співвідношення прямих і непрямих податків від наступних причин: життєвого рівня переважної частини населення; досконалості механізму сплати податків, його здатності звести до мінімуму ухилення від оподаткування, рівня податкової культури; загальної орієнтації суспільств на компроміс, рішення найбільш гострих соціальних проблем; традиції оподаткування і т.д.

Для визначення внутрішньої структури податкових систем розвинутих країн світу проаналізуємо співвідношення прямих та непрямих податків (рис. 1).

З рисунку бачимо, що структура непрямих податків у загальному обсязі податкових надходжень країн є різною. Найбільшу частку непрямих податків мають такі країни, як: Кіпр – 51 %, Польща – 40,6 %, Естонія – 39,9 %, Латвія – 39,7 %. В зазначених країнах податковий тягар в більшій мірі лягає на кінцевих споживачів при споживанні товарів, однак дане навантаження може бути компенсоване за рахунок здійснення урядом ефективної соціальної політики.

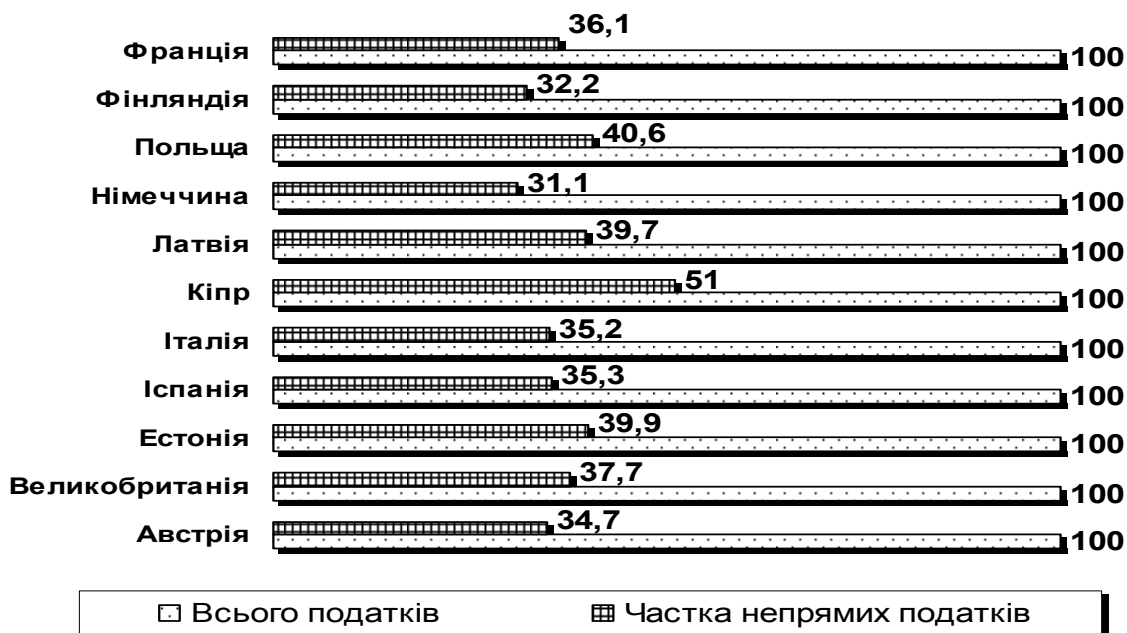


Рис. 1. Частка непрямих податків у структурі податкових надходжень деяких країн світу
Джерело: [19, с. 167, систематизація автора].

Ми вважаємо, що непрямі податки є найбільш важливою складовою системи оподаткування, мають більший стимулюючий ефект на обсяги виробництва та рівень зростання соціальних норм і стандартів у країні.

Непрямі податки стали не лише надійним джерелом наповнення бюджетів країн, а й призвели до зміни структури державних доходів. Сьогодні головну роль в непрямому оподаткуванні відіграють універсальні непрямі податки, переважно податок на додану вартість.

Податкова політика щодо використання непрямих податків у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, істотно відрізняються. У податкових системах заможніших держав переважають універсальні непрямі податки, що мають ширшу базу оподаткування, тоді як акцизні податки і мита використовуються менш активно. У бідніших країнах, навпаки, універсальні непрямі податки відіграють не таку важливу роль порівняно із специфічними акцизами, за допомогою яких формується більша частина податкових надходжень. Конкуренція серед країн світу в сфері залучення іноземних інвестицій змушує уряди країн знижувати ставки прямих податків та збільшувати – непрямих. Непряме оподаткування відіграє дедалі вагомішу роль у стратегіях надходжень до бюджетів різних країн світу [20, с. 167].

Незважаючи на те, що податкові системи розвинутих країн мають спільну функціональну складову, наслідки впливу за напрямками їх реалізації є різними.

З результатів аналізу світового досвіду використання засобів податкової політики можна зробити висновок, що в більшості країн надається перевага застосуванню засобів податкового стимулювання та підтримки, тобто реалізується регуляторна функція податків.

Крім того, найбільш поширеними в досліджуваних країнах є заходи щодо податкової підтримки ліквідності суб'єктів господарювання, стимулювання їх інвестиційної активності та розвитку малого підприємництва. Різноманітність і масштаби застосування механізмів податкового регулювання визначаються специфікою національних умов соціально-економічного розвитку, пріоритетами економічної політики, а також рівнем впливу світової фінансової кризи.

Дослідження досвіду країн світу у сфері оподаткування дозволяє провести певні паралелі із вітчизняною практикою і визначити як основні підсумки податкових реформ у розвинутих країнах, так і ті здобутки, які доцільно запровадити в Україні. Основними висновками даних досліджень можуть бути наступні положення:

- розвинуті країни світу мають чітке визначення напрямків стратегічного розвитку, в тому числі у податковій сфері. Так, наприклад, в країнах-членах ЄС відбувається зближення податкових систем шляхом створення відповідного інституціонального середовища та гармонізації податкового законодавства. Це дає змогу рівномірно розподіляти податкове навантаження між суб'єктами господарювання різних країн та збалансовувати надходження до державних бюджетів.
- основним чинником податкових систем розвинених країн світу є збільшення фіскальної ролі непрямих оподаткування, це дозволило зменшити коливання податкових надходжень на різних стадіях економічного розвитку і збільшити їх економічну ефективність.
- позитивним напрямком в податковій системі є тенденції щодо зниження граничних податкових ставок, їх диференціації за об'єктами оподаткування.

Висновки

Досвід країн з ринковою економікою по веденню та застосуванню ефективної системи податків для

суб'єктів господарювання має велике значення для України, особливо з погляду розроблення довготривалої стратегії їх розвитку і підтримки. Її вивчення неабиякою мірою сприяє правовому, організаційному оформленню політики щодо останніх як на державному, так і на регіональному рівнях.

В Україні податкова система виконує, в основному, фіскальні функції. Замість того, щоб вилучати ледь не весь дохід до бюджету, вона повинна заохочувати підприємства вкладати кошти у розвиток виробництва. В Україні наміри щодо суттєвого зниження податкового навантаження на підприємства поки що тільки декларуються.

Відповідно до проведених досліджень можна сказати, що:

- податкова система України за своєю структурою та рівнем податкового навантаження на платників податків суттєво не відрізняється від аналогічних систем провідних країн світу; проте таке податкове навантаження за низької рентабельності підприємств, застарілих обладнаннях та технологій обмежує інвестиційні можливості суб'єктів господарювання;

- найбільше навантаження на українські підприємства здійснюють соціальні нарахунки, питома вага яких у Зведеному бюджеті перевищує 10 %. Тому ставки соціальних податків потрібно знизити в першочерговому порядку;

- наступними етапами зниження податкового навантаження на підприємства повинно бути зменшення ставки ПДВ та заміна ПДВ і податку на прибуток підприємств диференційованим податком з реалізації;

- для недопущення зменшення податкових надходжень до державного бюджету слід одночасно зі зменшенням податкових ставок запровадити помірно прогресивну шкалу оподаткування прибутку підприємств.

Отже, при проведенні податкової політики держава має стати партнером промислових підприємств, надавати допомогу інноваційним виробництвам. Створювати таке макросередовище, яке б сприяло ефективному розвитку мікросфери, стабілізації та піднесенню національної економіки.

Проведені дослідження дозволили визначити основні переваги систем оподаткування в країнах світу, провести паралелі між зарубіжним та вітчизняним досвідом і окреслити позитивні моменти, які доцільно запровадити в українську податкову практику. Напрями реформування податкової політики України повинні бути узгодженими із завданнями побудови в державі соціально орієнтованої ринкової економіки та враховувати позитивні норми і тенденції світового досвіду оподаткування.

Література

1. Чередниченко Ю.В. Шляхи реформування податкової системи України у трансформаційний період : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / Ю.В. Чередниченко. – Суми, 2004. – 26 с.
2. Янушевич Я.В. Податковий механізм створення передумов економічного зростання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Я.В. Янушевич. – К., 2009. – 26 с.
3. Ткаченко Н.М. Податкові системи країн світу та України: Облік і звітність / Ткаченко Н.М., Горова Т.М., Ільєнко Н.О. – К. : Алеута, 2004. – 552 с.
4. Хіміч К. Досвід адміністрування податків у країнах з розвинутою економікою та можливості його адаптації в Україні / К. Хіміч, Л. Маркова // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. – 2010. – С. 150– 156.
5. Яренко Г. Структура та організація роботи податкових органів у зарубіжних країнах / Г. Яренко // Вісник КНЕУ. – 2009. – № 2. – С. 114– 126.
6. Мельник В. Досвід адміністрування податків у зарубіжних країнах / В. Мельник // Вісник податкової служби України. – 2004. – № 38– 39. – С. 124– 128.
7. Особливості сплати податків в інших країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/1210/41/1>.
8. Яренко Г. Структура та організація роботи податкових органів у зарубіжних країнах / Г. Яренко // Вісник КНЕУ. – 2009. – № 2. – С. 114– 126.
9. Ткаченко Н.М. Напрямки реформування податкової системи України на основі досвіду зарубіжних країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/index.php>.
10. Воронкова О.М. Досвід оподаткування країн Вишеградської групи та його значення для України / О.М. Воронкова // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2009. – № 4 (47). – С. 99– 104.
11. Годованець О., Маршалок Т. Податкове навантаження: важливий чинник соціально-економічної стратегії держави / О. Годованець, Т. Маршалок // Економічний аналіз. – 2008. – № 3 (19). – С. 85– 89.
12. Бартечев С. А. Экономические теории и школы (история и современность) / С. А. Бартечев. – М. : БЕК, 1996. – 258 с.
13. Мельник В. Досвід адміністрування податків у зарубіжних країнах / В. Мельник // Вісник податкової служби України. – 2004. – № 38– 39. – С. 124– 128.
14. Main national accounts tax aggregates [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://epp.eurostat.ec>

15. Подзигун С.М. Зарубіжний досвід податкового регулювання / С. Подзигун // Економіка України: інноваційна стратегія українських реформ. Колективна монографія / Від. ред. В.Ф. Бесєдін, А.С. Музиченко. – К. : НДЕІ, 2010. – 523 с.
16. 16. Лось А.Ф. Податкова політика та її вплив на фінансову діяльність суб'єктів господарювання / А.Ф. Лось // Науковий Вісник ЧДІЕУ. Серія 1, Економіка. – Чернігів : ЧДІЕУ, 2010. – № 2 (6). – 194 с.
17. 17. Соскін О.І. Трансформація податкової системи в контексті формування сучасної економічної моделі України. / О.І. Соскін // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 3–4. – С. 7–14.
18. 18. Напрямки реформування податкової системи України на основі досвіду зарубіжних країн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://magazine.faaf.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=685.
19. 19. Рывак Н.О. Розвиток системи непрямого оподаткування в економіці країн світу / Н.О. Рывак // Економіка і регіон. – 2008. – № 4 (19). – С. 166–170.

References

1. Cherednychenko Yu.V. Shliakhy reformuvannya podatkovoi systemy Ukrainy u transformatsiyni period: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.04.01 "Finansy, hroshovi obih i kredyt" / Yu.V. Cherednychenko. – Sumy, 2004. – 26 s.
2. Yanushevych Ya.V. Podatkovyi mekhanizm stvorennia peredumov ekonomichnoho zrostantia: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.08 "Hroshi, finansy i kredyt" / Ya.V. Yanushevych. – Kyiv, 2009. – 26 s.
3. Tkachenko N.M. Podatkovyi systemy krain svitu ta Ukrainy: Oblik i zvitnist / Tkachenko N.M., Horova T.M., Iliencko N.O. – K.: Aleuta, 2004. – 552 s.
4. 4. Khimich K., Markova L. Dosvid administruvannya podatkov u krainakh z rozvynenoiu ekonomikoiu ta mozhlyvosti yoho adaptatsii v Ukraini / K.Khimich, L. Markova // Visnyk Dnipropetrovskoi derzhavnoi finansovoi akademii: Ekonomichni nauky. – 2010. – С. 150-156.
5. Yarenko H. Struktura ta orhanizatsiia roboty podatkovykh orhaniv u zarubizhnykh krainakh / H. Yarenko // Visnyk KNEU. – 2009. – № 2. – S. 114-126.
6. Melnyk V. Dosvid administruvannya podatkov u zarubizhnykh krainakh / V. Melnyk // Visnyk podatkovoi sluzhby Ukrainy. – 2004. – № 38-39. – S. 124-128.
7. Osoblyvosti splaty podatkov v inshykh krainakh svitu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://studentbooks.com.ua/content/view/1210/41/1>.
8. Yarenko H. Struktura ta orhanizatsiia roboty podatkovykh orhaniv u zarubizhnykh krainakh / H. Yarenko // Visnyk KNEU. – 2009. – № 2. – S. 114-126.
9. Tkachenko N.M., Horova T.M. Napriamky reformuvannya podatkovoi systemy Ukrainy na osnovi dosvidu zarubizhnykh krain [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://magazine.faaf.org.ua/index.php>.
10. Voronkova O.M. Dosvid opodatkovannya krain Vyshehradskoi hrupy ta yoho znachennia dlia Ukrainy / O.M. Voronkova / Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo). – 2009. – № 4 (47). – S. 99-104.
11. Hodovanets O., Marshalok T. Podatkove navantazhennia: vazhlyvyi chynnyk sotsialno-ekonomichnoi stratehii derzhavy / O. Hodovanets, T. Marshalok // Ekonomichniy analiz. – 2008. – № 3 (19). – S. 85–89.
12. Bartenev S. A. Ekonomicheskiye teoryy y shkoli (ystoriya y sovremennost) / S. A. Bartenev // . – M. : BEK, 1996. – 258 s.
13. Melnyk V. Dosvid administruvannya podatkov u zarubizhnykh krainakh / V. Melnyk // Visnyk podatkovoi sluzhby Ukrainy. – 2004. – № 38-39. – S. 124-128.
14. Main national accounts tax aggregates, [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu. <http://epp.eurostat.ec>
15. Podzihun S.M. Zarubizhnyi dosvid podatkovoho rehulivannya / S. Podzihun // Ekonomika Ukrainy: innovatsiina stratehiia ukrainskykh reform. Kolektyvna monohrafiia / Vidp. red. V.F. Besiedin, A.S. Muzychenko // . – K.: NDEI, – 2010. – 523 s.
16. Los A.F. Podatkova polityka ta yii vplyv na finansovu diialnist subiektiv hospodariuvannya / A.F. Los // Naukovyi Visnyk ChDIEU. Serii 1, Ekonomika. – Chernihiv: ChDIEU, 2010. – № 2 (6). – 194 s.
17. Soskin O.I. Transformatsiia podatkovoi systemy v konteksti formuvannya suchasnoi ekonomichnoi modeli Ukrainy. / O.I. Soskin / Ekonomichniy chasopys – XXI. – 2010. – № 3-4. – S. 7-14.
18. Napriamky reformuvannya podatkovoi systemy Ukrainy na osnovi dosvidu zarubizhnykh krain. Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: [/magazine.faaf.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=685](http://magazine.faaf.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=685).
19. Ryvak N.O. Rozvytok systemy nepriamoho opodatkovannya v ekonomitsi krain svitu / N.O. Ryvak / Ekonomika i rehiion. – 2008. – № 4 (19). – S.166-170.

Рецензія/Peer review : 21.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

ОЦІНКА РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В РЕГІОНІ (НА ПРИКЛАДІ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Розглянуто питання сутності та методики розрахунку податкового навантаження держави та регіону. Проведено розрахунок податкового коефіцієнта та здійснено оцінку рівня податкового навантаження Волинської області.

Ключові слова: податкове навантаження, рівень податкового навантаження, податковий коефіцієнт, ефективна податкова ставка.

I.A. TSYMBALIUK

Lesya Ukrainka East European National University, Lutsk, Ukraine

ESTIMATION OF LEVEL OF THE TAX LOADING IS IN A REGION (ON THE EXAMPLE OF THE VOLYN AREA)

Abstract – The aim of the research is consists in working of the most widespread methodologies of estimation of the tax loading and feasible estimations of his level in the region.

The Volyn area after the level of the financial providing is a grant, that conditioned by existence of low index of tax possibility, however, the analysis of tax revenues in a region testifies to the increase of their volume. The analysis of the tax situation in the region on the basis of comparison of tax revenues and contributions to the pension fund that paid by economic entities and population, showed that tax loading in the Volyn area is some less the all-Ukrainian level. However, the tax pressure on profits and incomes is vice versa higher of level of national index.

These results testify to the proper level of tax payment physical persons in the Volyn area. At the same time, a difficult economic situation in a region and insufficient development of enterprise are negative factors, that influence fiscal efficiency of the tax system on this territory.

Keywords: tax burden, the level of tax burden, tax rate, the effective tax rate.

Постановка проблеми

Ефективна податкова система є основним фактором розбудови країни та економічного зростання її регіонів. Однак, не зважаючи на численні спроби уряду реформувати вітчизняну податкову систему вона все ще залишається недосконалою не забезпечуючи повною мірою реалізації усіх функцій податків. З одного боку держава прагне акумулювати якомога більше коштів у бюджеті, з іншого суб'єкти господарювання та населення прагнуть зменшити суму податкових платежів, обов'язкових до сплати – таке протистояння постійно породжує дискусії щодо оптимального рівня податкового навантаження та формування раціональної структури розподілу податкових надходжень між бюджетами. Результатом невирішеності цієї проблеми є регулярний дефіцит коштів у бюджетах різних рівнів та відсутність податкових стимулів до економічного зростання.

Питання оптимальності рівня податкового навантаження, як визначеної норми співвідношення між надходженням до бюджетів та валовим внутрішнім продуктом не є вирішеним і до сьогодні, що пов'язане як зі специфікою і особливістю окремих територій, щодо яких визначається даний показник, так і з їх історичними, політичними та культурними особливостями. Французький економіст кінця XIX століття П. Леруа-Бойе, вивчаючи проблему рівня оподаткування, писав, що податки, які становлять 5–6% національного продукту, є помірними, а ті, які перевищують 12%, шкодять економічному зростанню [1, с.85].

Не існує єдиного пропорційного рівня податкового навантаження і сьогодні. У таких країнах, як Естонія, Іспанія, Ірландія, Латвія, Польща, Португалія, частка податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті знаходиться в межах 30–35%, тоді як у Бельгії, Данії, Франції, Швеції цей показник становить 45–55%. Розбіжності в показниках пояснюються рівнем соціально-економічного розвитку країн і ступенем ефективності проведення їх фінансової політики [2, с.26].

Актуальними дослідження щодо визначення оптимального та ефективного для економіки країни рівня оподаткування, який би стимулював розвиток виробничого сектору, при цьому забезпечуючи підвищення соціально-економічних норм є і для нашої країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі податкового навантаження та оцінці його рівня, зокрема дослідженням податкового регулювання регіонів присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Годованець О.В., Карлін М.І., Кушнірчук Ю.М., Маршалок Т.Я., Онуфрик М.С., Пасенко В.М., Савченко В.Ф., Тарангул Л.Л. та інші. Не применшуючи здобутків цих вчених, варто зауважити, що практична одноставність у розробці методики оцінювання рівня податкового навантаження регіонів в Україні, наразі, так і не досягнута, тому однозначні показники податкового тиску на економіку держави та її регіонів зокрема відсутні та потребують подальшого дослідження.

Виділення невирішених частин

В Україні на сьогодні не існує загальноприйнятої методології обчислення податкового навантаження, тому відсутня офіційна статистика цього показника. Здійснювати його оцінку можна лише

опосередковано, за окремими розрізненими показниками. Взагалі, більшість визначень поняття “податкове навантаження” обмежується алгоритмом його обчислення. Відповідно необхідною є розробка об’єктивної кількісної оцінки фінансових можливостей регіону щодо сплати податків з урахуванням його рівнів економічного розвитку і податкоспроможності, що також вимагає наукового аналізу та рекомендацій.

Постановка завдання

Мета статті полягає в опрацюванні найбільш розповсюджених методик оцінки податкового навантаження, на основі яких – у здійсненні оцінки його рівня в розрізі окремого регіону.

Виклад основного матеріалу

Економічній науці відомо кілька підходів до оцінювання рівня податкового навантаження, а саме:

- як відношення суми податкових надходжень у бюджет до величини сукупних доходів приватного сектору;
- як різниця між загальною сумою податкових надходжень і видатками й трансфертами з бюджету на утримання приватного сектору економіки;
- відношення суми акумульованих податків до податкової бази;
- як частка податкових бюджетних надходжень у валовому внутрішньому продукті [3, с.163].

Саме останній метод є найбільш розповсюдженим у світовій практиці визначення податкового навантаження, який ще називають податковим коефіцієнтом. Він є найбільш простим показником, що визначає межу втручання держави у перерозподіл ВВП. Разом з тим, цей метод має декілька особливостей, обумовлених своєрідністю економічної ситуації в Україні. А саме: рівень податкового навантаження у вітчизняній практиці визначається, як відношення суми податкових надходжень до виробленого ВВП, а на Заході з цією метою використовується валовий національний продукт (ВНП), який відрізняється від ВВП на отримані за кордоном резидентами відсотки, прибутки і дивіденди. Вважається, що ВНП у грошовому виразі дає більш об’єктивне уявлення про життєвий рівень населення, циклічні спади і підйоми економіки [4].

Слід зауважити, що визначення рівня податкового навантаження на рівні окремої території практично не ведеться, як і не має чітко методики її оцінки. Для визначення податкових параметрів регіону досить часто використовується поняття податкоспроможності та податкового потенціалу. У фінансовому плані категорія податкоспроможності відображає можливості регіону щодо виділення в бюджет країни грошових ресурсів після задоволення потреб власних відтворювальних процесів. Тарангул Л.Л. виділяє реальну та потенційну податкоспроможність території, кількісним виразом якої є фактичні податкові вилучення у платників податків у даний історичний час при певному рівні розвитку продуктивних сил та можливості щодо мобілізації податкових доходів до бюджетів усіх рівнів за умови залучення всіх регіональних ресурсів. Важливість оцінки податкоспроможності регіону як реальної, так і потенційної, визначається необхідністю встановлення територіальної справедливості оподаткування та фінансової підтримки регіону з боку держави [5, с.11].

Досить близькою до „податкоспроможності” є категорія „податковий потенціал регіону”, що являє собою фактичний обсяг податків, зборів та інших обов’язкових платежів, які акумулює регіон при використанні своїх ресурсів в умовах діючого податкового законодавства.

В Україні регіональний податковий потенціал слід розглядати крізь призму аналізу надходжень податків до зведеного бюджету України за областями, оскільки між рівнем економічного розвитку регіону і кількістю акумульованих на даній території податків, що надійшли до зведеного бюджету країни, існує тісний взаємозв’язок. При розрахунку та аналізі фінансових показників, що характеризують податкову сферу Волині слід зауважити, що за рівнем фінансового забезпечення вона належить до групи регіонів-реципієнтів, оскільки за показниками зведеного бюджету область є дотаційною. Це пояснюється існуванням найнижчого індексу податкоспроможності в Україні. Щорічно дотації та субвенції з Державного бюджету становлять близько 60% загального обсягу доходів бюджетів області. Причини низького рівня податкоспроможності регіону зумовлюються недостатнім соціально-економічним розвитком території [6, с. 145].

Згідно звіту про виконання Плану основних питань економічної та контрольної роботи державної податкової адміністрації Волинської області на 2011 рік по більшості основних податків, що зараховуються до державного бюджету у порівнянні з минулим роком забезпечено збільшення надходжень. Так, у 2011 році до бюджетів усіх рівнів податковими органами області акумульовано 1840,0 млн грн платежів, що на 324,8 млн грн, або на 21,4% більше, ніж у 2010 році. До загального фонду державного бюджету зібрано 829,5 млн грн, що на 218,4 млн грн, або 35,7% більше, ніж у 2010 році.

До місцевих бюджетів Волинської області за 2011 рік надійшло 983,6 млн грн, що на 107,1 млн грн, або на 12,2% більше, ніж у 2010 році. Надходження податку з доходів фізичних осіб склали 761,6 млн грн, що на 118,8 млн грн, або на 118,5% більше, ніж у 2010 році; плати за землю – 85,1 млн грн, що на 6,0 млн грн, або 7,6% більше; єдиного податку – 29,9 млн грн, що на 0,2 млн грн, або 0,7% більше [7]. Структура податкових надходжень Волинської області до зведеного бюджету країни відображена в таблиці 1.

Отже, серед податкових надходжень Волинської області в 2011 році, порівняно з 2010 роком, зросли частки основних бюджетоутворюючих податків, а саме податку на прибуток, податку на додану вартість та податку з доходів фізичних осіб. Найбільше у 2011 році зросла частка податку на доходи фізичних осіб (на 5,1%) у порівнянні з 2010 роком. Частка усіх інших податків у їхній загальній структурі знизилась на 6,7%.

Структура податкових надходжень Волинської області за 2010–2011 роки

№ з/п	Назва податку	Частка, %		Відхилення, %
		2010	2011	2011/2010
1.	Податок на прибуток	12,3	17,4	5,1
2.	Податок на додану вартість	21,2	22,6	1,4
3.	Податок з доходів фізичних осіб	41,2	41,4	0,2
8.	Інші податки	25,3	18,6	-6,7
Всього:		100,00	100,00	x

Джерело: розраховано за даними [8]

Для визначення показника податкового навантаження у Волинській області використаємо показники валового регіонального продукту та податкових надходжень Волинської області (табл. 2).

На регіональному рівні узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіону є валовий регіональний продукт (ВРП). Валовий регіональний продукт у ринкових цінах визначається як сума валової доданої вартості усіх видів економічної діяльності, включаючи чисті податки на продукти.

Валова додана вартість розраховується як різниця між випуском та проміжним споживанням кожного виду економічної діяльності, зменшена на величину оплати послуг фінансових посередників. Вона містить у собі первинні доходи, що створюються учасниками виробництва. Чисті податки – це податки, які справляються пропорційно кількості або вартості товарів і послуг за виключенням субсидій на продукти [9].

Таблиця 2

Аналіз податкового навантаження Волинської області за 2010–2011 рік

№ з/п	Показник	2010	2011	Відхилення, %
1.	Податкові надходження, млн грн., в т.ч.	1515,2	1840,0	21,4
2.	- податок на прибуток підприємств	186,4	186,5	0,1
3.	- податок на додану вартість	321,3	415,5	29,3
4.	- податок на доходи фізичних осіб	642,861	761,634	18,5
5.	- інші податки	382,6	343,1	-10,3
6.	Власні доходи бюджету головного управління Пенсійного фонду України у Волинській області, млн грн.	1682,0	1922,8	14,3
7.	Валовий регіональний продукт, млн грн.	14429,0	14789,7	2,5
8.	Податкові коефіцієнти з:			
9.	- податку на прибуток підприємств	1,3	2,2	69,2
10.	- податку на додану вартість	2,2	2,8	27,3
11.	- податку з доходів фізичних осіб	4,3	5,1	18,6
12.	- інших податків	2,7	2,3	-14,8
13.	Коефіцієнт податкового навантаження в регіоні, % (гр.1/гр.7)	10,5	12,4	18,1
14.	Загальний коефіцієнт податкового навантаження в регіоні, % ((гр.1+гр.6)/гр.7)	22,2	25,4	14,4
15.	Коефіцієнт податкового навантаження в Україні, % (Податкові надходження зведеного бюджету України/Доходи зведеного бюджету України)	21,4	25,5	19,2
16.	Загальний коефіцієнт податкового навантаження в Україні, % ((Податкові надходження зведеного бюджету України + Доходи Пенсійного фонду)/ВВП)	32,3	36,1	11,8

Джерело: розраховано за даними [8–11]

Проаналізувавши таблицю 2 можна зробити висновки, що податкове навантаження Волинської області у 2011 році склало 12,4%, що на 1,9% більше ніж у попередньому році. Найбільше зросло податкове навантаження з податку на прибуток підприємств і склало 2,2%, що на 0,9% більше ніж у 2010 році. Податкові надходження Волинської області у 2011 році зросли на 324,8 млн грн в порівнянні з 2010 роком, а валовий регіональний продукт на 360,7 млн грн.

Для аналізу податкового навантаження на Волинську область була використана методика розрахунку співвідношення податкових надходжень до валового регіонального продукту. За цією методикою податкове навантаження Волинської області у 2011 році склало 12,4%.

У найбільш узагальненому вигляді податкове навантаження на регіон відбивається на рівні його економічного розвитку, та визначається співставленням репрезентативних податкових показників із аналогічними показниками по країні. Так, аналогічні показники по Україні становлять 21,4% у 2010 році та 25,5% у 2011 році, що майже в половину більше. На нашу думку, використана методика є неповною, адже

не враховує внесків до фондів соціального страхування.

Щодо показників розрахованих із врахування сплачених суб'єктами господарювання обов'язкових соціальних внесків, що також чинять значний фінансовий тиск на їх діяльність, то різниця між регіональним і загальнодержавним значеннями становить близько 10%. Дана відмінність може бути пояснена, по-перше, самою методикою розрахунку, оскільки при визначенні податкових коефіцієнтів для України використовувався показник ВВП, по-друге, низькі показники податкового навантаження обумовлені економічною ситуацією.

У процесі виконання своїх, насамперед фіскальних, функцій система оподаткування тісно взаємодіє із суб'єктами господарської діяльності, які є основними платниками податків в регіоні. Характер взаємозв'язків податкової та господарської діяльності досить складний. З одного боку, податкові процеси відчутно впливають на фінансово-економічний стан підприємств (величину прибутку, обсяги оборотних коштів, можливість вести активну інвестиційну та інноваційну діяльність тощо), з іншого – особливості суб'єктів господарювання (форма власності, конкурентоспроможність, рентабельність виробництва, зміна обсягів виробництва тощо) активно впливають на формування бази оподаткування і, відповідно, на обсяги податкових надходжень [12, с. 62].

В умовах динамічної ринкової економіки одним із головних важелів впливу держави на розвиток матеріального виробництва є податкова система. А ефективність оподаткування та збільшення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів залежить у свою чергу від ефективності діяльності всіх галузей економіки країни. Адже з розширеним відтворенням виробництва пов'язане зростання обсягів валової доданої вартості, прибутку підприємств, доходів населення, які формують податкову базу. Таким чином, більш якісною, на нашу думку, є оцінка податкового навантаження, як відношення обов'язкових платежів, акумульованих до відповідних бюджетів, до бази оподаткування. Відповідно до цієї методики проведемо розрахунок показників податкового тиску по податках на прибутки та доходи якими є податок на прибуток підприємств та податок на доходи фізичних осіб. Враховуючи те, що податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) є основним дохідним джерелом, яке складає основу формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів в Україні, надходження від якого у фіксованих частках розподіляються в регіоні між бюджетами адміністративно-територіальних одиниць різного рівня з метою забезпечення фінансування делегованих державою видаткових повноважень оцінка податкового навантаження регіону на основі ПДФО є досить об'єктивною. Для формування відповідних висновків до проведених розрахунків вимагає порівняння отриманих результатів із однотипними показниками інших областей та України. В контексті нашого дослідження були проведені розрахунки аналогічних податкових коефіцієнтів для України (таблиця 2).

Таблиця 2

Показники податкового навантаження на прибутки та доходи у Волинській області та Україні

№ з/п	Показник	2010	2011	Відхилення, %
1.	Надходження від прибуткових податків, млн грн., в т.ч.:	829,261	948,134	14,33
2.	- податок на прибуток підприємств	186,4	186,5	0,05
3.	- податок на доходи фізичних осіб	642,861	761,634	18,48
4.	Власні доходи бюджету головного управління Пенсійного фонду України у Волинській області, млн грн.	1682,0	1922,8	14,32
5.	Фінансові результати до оподаткування підприємств Волинської обл., млн грн.	947,2	1680,6	77,43
6.	Доходи населення регіону (без трансфертів), млн грн.	9840	11978	21,73
7.	Податкове навантаження в регіоні, %: - з податку на прибуток підприємств (гр.2/гр.5*100%)	11,67	11,10	-4,88
8.	- з податку на доходи фізичних осіб (гр.3/гр.6*100%)	6,53	6,36	-2,60
9.	Податкове навантаження на доходи і прибутки в регіоні, % ((гр.1+4)/(гр.5+6)*100%)	21,96	21,02	-4,28
Загальноукраїнські показники податкового навантаження				
10.	Надходження від прибуткових податків до зведеного бюджету України, млн грн., в т.ч.:	91388,40	115321,50	26,19
11.	- податок на прибуток підприємств	40359,10	55097,00	36,52
12.	- податок на доходи фізичних осіб	51029,30	60224,50	18,02
13.	Власні доходи Пенсійного фонду України, млн грн.	119300	139200	16,68
14.	Фінансовий результат діяльності підприємств до оподаткування по Україні, млн грн.	212008,60	277179,50	30,74
15.	Доходи населення України, млн грн.	894286	1101175	23,13
16.	Податкове навантаження по Україні, %: - з податку на прибуток підприємств, % (гр.11/гр.14*100%)	19,04	19,88	4,41
17.	- з податку на доходи фізичних осіб, % (гр.12/гр.15*100%)	5,7	5,5	-3,51
18.	Податкове навантаження на доходи і прибутки в Україні, % % ((гр.10+13)/(гр.14+15)*100%)	19,04	18,47	-2,99

Як видно з проведених розрахунків податкове навантаження на доходи і прибутки у Волинській області є майже на 3% більшим ніж по Україні, що зумовлене відносно більшим тиском на доходи фізичних осіб в області та також високим навантаженням, що чинять єдині соціальні внески до пенсійного фонду. Так, податковий коефіцієнт з податку на доходи в області також був більшим загальноукраїнського і становив близько 6,5%.

У динаміці показників слід відмітити, що протягом останніх двох років податкові коефіцієнти, які характеризують податкове навантаження на доходи і прибутки у Волинській області зменшувались. Це може свідчити про деяке послаблення податкового тиску на господарюючих суб'єктів та населення. Однак, на відміну від регіональних показників податкове навантаження, що чинить податок на прибуток підприємств в цілому по Україні, зросло на 4,41% і складає близько 20%.

Висновки

1. На сьогодні в Україні не існує загальноузгодженої методи оцінки рівня податкового навантаження на окремих територіях. Податкова ситуація в регіоні оцінюється через аналіз податкоспроможності та податкового потенціалу відображає можливі та фактичні суми акумульованих податкових надходжень, співставлення власних надходжень до місцевого бюджету та офіційними трансфертами. Волинська область за рівнем фінансового забезпечення є дотаційною, що обумовлено існуванням низького індексу податкоспроможності, однак аналіз податкових надходжень в регіоні свідчить про зростання їх обсягу.

2. У структурі податкових надходжень Волинської області зросла частка основних бюджетоутворюючих податків – податку на прибуток, податку на додану вартість та податку на доходи фізичних осіб, який і надалі забезпечує найбільшу частку у надходженнях.

3. Аналіз податкової ситуації в регіоні на основі порівняння податкових надходжень та внесків до пенсійного фонду, що сплачувались суб'єктами господарювання та населенням, показав, що загалом податкове навантаження у Волинській області є дещо меншим загальноукраїнського рівня. Однак щодо податкового тиску на доходи та прибутки, то даний показник навпаки випереджує рівень загальнодержавного показника. Дані результати свідчать про належний рівень сплати податків фізичними особами у Волинській області. Разом з тим, складна економічна ситуація в регіоні та недостатній розвиток підприємництва є негативними факторами, що впливають фіскальну ефективність податкової системи на даній території.

Література

1. Годованець О. Податкове навантаження: важливий чинник соціально-економічної стратегії держави / О. Годованець, Т. Маршалок // Економічний аналіз: Зб. наук. праць. – Тернопіль : Тернопільський національний економічний університет. – 2008. – № 3 (19). – С. 85–89.
2. Савченко В.Ф. Оцінка рівня податкового навантаження в Україні / В.Ф. Савченко, А.Ф. Лось // Економічний часопис-XXI. – К. : Інститут суспільної трансформації. – 2011. – № 9–10. – С. 25–28.
3. Кушнірчук Ю.М. Оптимізація рівня фіскального навантаження з метою економічного забезпечення держави / Ю.М. Кушнірчук // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник наук.-техн. праць. – Львів : Національний лісотехнічний університет України. – 2010. – Вип. 20/11. – С. 161–169.
4. Онуфрик М.С. Оцінка податкового навантаження на економічну діяльність людини / М.С. Онуфрик // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – 2011. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=968>
5. Тарангул Л.Л. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 НАН України ; Ін-т екон. прогнозування / Л.Л. Тарангул. – К., 2003. – 32 с.
6. Карлін М.І. Проблеми та напрями вдосконалення формування доходів бюджету депресивного регіону (на прикладі Волинської області) / М.І. Карлін, І.В. Воевода // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. Економічні науки. – Луцьк : ВНУ ім. Лесі Українки. – 2007. – № 12. – С. 144–152.
7. Звіт про виконання Плану основних питань економічної та контрольної роботи державної податкової адміністрації у Волинській області на 2011 рік [Електронний ресурс] / Державна податкова служба у Волинській області. – Режим доступу : <http://www.vl.sts.gov.ua/diialnist-sts/...-/65321.html>
8. Державна податкова служба у Волинській області. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vl.sts.gov.ua/>
9. Головне управління статистики у Волинській області. Методичні пояснення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>
10. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Цимбалюк І.О. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики / І.О. Цимбалюк, Н.В. Вишневська // Економічний вісник університету: збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький: Державний вищий навчальний заклад „Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди”, 2012. – Вип. 19 (1) – С. 183–187.
12. Пасенко В.М. Оцінка впливу податкового навантаження на інноваційно-інвестиційний розвиток

References

1. O. Godovanec, T. Marshalok, "The tax loading: important factor of socio-economic strategy of the state", The Economic analysis, Ternopil: The Ternopil national economic university. 2008. pp. 85-89.
2. V. Savchenko, A. Los "Estimation of level of the tax loading in Ukraine", Economic magazine – XXI, Kyiv: Institute of public transformation, 2011. Issue 9-10. pp. 25-28.
3. Y. Kushnirchuk "Optimization of level of the fiscal loading with the purpose of economic protection of the state", The Scientific announcer NLTU of Ukraine, Lviv: National lisotekhnichniy university of Ukraine. 2010. Issue 20/11. pp. 161-169.
4. M. Onufrik "Estimation of the tax loading on economic activity of man", The Effective economy: Electronic scientific professional edition. 2011. Web Resource. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=968>
5. L. Tarangul "The tax policy and economic development of regions: theory, methodology, practice", avtoref. dis. on the receipt of sciences. degree of doctor of economic of sciences, Kyiv: NAN of Ukraine; In-t of economic of prognostication, 2003 pp. 32.
6. M. Karlin, I. Voevoda "Problems and directions of perfection of forming of profits of budget of the depressed region (on the example of the Volyn area), Scientific announcer of the Volyn state university the name of Lesya Ukrainian. Economic sciences, Lutsk: VNU name of Lesya Ukrainka. 2007. Issue 12 pp. 144-152.
7. Report about implementation the Plan of basic questions of economic and control work of state tax administration in the Volyn area on 2011 year. "Government tax service is in the Volyn area". URL: <http://www.vl.sts.gov.ua/diialnist-sts/.../65321.html>
8. "Government tax service is in the Volyn area". URL: <http://www.vl.sts.gov.ua>
9. Methodical explanations. "Main administration of statistics is in the Volhynia area". URL: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>
10. "State committee of statistics of Ukraine". URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. I. Tymbaliuk, N. Vyshnevskaya "The tax loading, as a criterion of efficiency of conduct of tax policy", The Economic announcer of university: collection of scientific labours, Pereyaslav-Khmelnickiy: State higher educational establishment „Pereyaslav-Khmelnickiy state pedagogical university of the name of Hryhorij Skovoroda". 2012. Issue 19(1). pp. 183-187.
12. V. Pasenko "Estimation of influence of the tax loading on innovative investment development of region", Collection of scientific labours of the Tcherkasy state technological university. Series: Economic sciences, 2008. Issue 21. pp.62-65.

Рецензія/Peer review : 22.4.2013 р.

Надрукована/Printed :13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів та оподаткування, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, Карлін М.І.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Проанализированы основные способы снижения проектного и инвестиционного рисков при управлении энергосберегающими проектами в строительной отрасли. Разработана схема определения рисковости энергосберегающего проекта.

Ключевые слова: строительная отрасль, энергосбережение, инвестиции, инвестиционный проект, риски.

D. V. BUTNIK

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

MANAGEMENT OF INVESTMENT RISKS AT IMPLEMENTATION OF ENERGY SAVING PROJECTS IN CONSTRUCTION BRANCH

Abstract – A research aim are generalization and analysis of methods of estimation of investment risks with the purpose of determination of risk of energy-saving projects in building industry.

The basic setting of analysis of project risks consists in that, to give to the potential partners necessary information for making decision about expedience of participating in a project and to envisage measures on protecting from possible financial losses. Risk of project it is possible to decrease on the stage of his realization, envisaging diversification is distribution of efforts of enterprise between the types of activity, the results of that are directly unconnected inter se. Management fully depends the risk of project on a competence and experience of energy manager and guidance of enterprise. The finishing stage of process of risk estimation is an estimation of level of the risk, related to the result of realization, command and having a special purpose surroundings of project. After final determination of risk of project it is expedient to control a management process a risk or through monitoring to restrain him. It is therefore important, that the command of project perceived a risk in a prospect and supported tuning of collective "sensor of risk" on earl

As a result of research the chart of determination of risk of energy-saving project is worked out in building industry.

Keywords: construction branch, energy saving, investments, investment project, risks.

Постановка проблемы. Актуальность данной темы обусловлена тем, что в настоящее время энергосбережение – одна из приоритетных задач. Это связано с дефицитом основных энергоресурсов, возрастающей стоимостью их добычи, а также с глобальными экологическими проблемами. Экономия энергии – это эффективное использование энергоресурсов за счет применения инновационных решений, которые осуществимы технически, обоснованы экономически, приемлемы с экологической и социальной точек зрения, не изменяют привычного образа жизни.

При формировании экономической стратегии строительных организаций возникает проблема оценки степени благоприятствования внешней среды, субъектом которой организация является или собирается стать. В силу существенных различий экономико-географического положения, природных ресурсов, населения, хозяйства и инфраструктуры в регионах Украины складываются различные условия для строительной деятельности, которые характеризуют инвестиционную привлекательность регионов для отечественных и иностранных инвесторов.

Анализ последних исследований. Значительный вклад в изучении проблем управления инвестиционными рисками внесли такие известные отечественные и зарубежные ученые, как Дж. Адаме, В.М. Аньшин [1], И.А. Бланк [2], И.Т. Балабанов, Ю.Н. Воробьева [3], Е.А. Верзакова [7], С.Р. Дикон, Г.Б. Клейнер, И.И. Мазур, Г.П. Сорокина, В.В. Шеремет, но единого подхода к оценке инвестиционной привлекательности видов деятельности в Украине не существует.

Одной из основных проблем, требующих внимания при принятии решения о реализации инвестиционного проекта, является прибыльность инвестируемого капитала и взаимосвязь между риском проекта и прибылью, которая имеет тенденцию к росту при увеличении прибыльности проекта.

Постановка целей и задач исследования. Цель исследования – обобщение и анализ способов оценки инвестиционных рисков с целью определения рисковости энергосберегающих проектов в строительной отрасли.

Изложение основного материала. Основное назначение анализа проектных рисков заключается в том, чтобы дать потенциальным партнерам необходимую информацию для принятия решений о целесообразности участия в проекте и предусмотреть меры по защите от возможных финансовых потерь.

В целом, анализ проектных рисков можно разделить на два взаимно дополняющих друг друга вида: качественный и количественный.

При проведении *качественного анализа* определяются факторы риска, этапы и работы, при выполнении которых возможно его возникновение, устанавливаются его потенциальные области, после чего идентифицируются все возможные риски.

Количественный анализ подразумевает численное определение размеров отдельных рисков и риска проекта в целом. При этом часто используется метод экспертных оценок, заключающийся в том, что

каждому показателю, характеризующему определенный вид риска, присваивается некоторое количество баллов. Каждый из показателей в системе оценки имеет свой вес, соответствующий его значимости. Полученные в процессе экспертизы баллы суммируются по всем показателям с учетом весовых коэффициентов, и образуется обобщенная оценка данного вида риска:

$$R_j = \sum_{i=1}^n b_{ij} r_{ij}, \quad (1)$$

где R_j – обобщенная оценка риска j -го вида;

b_{ij}, r_{ij} – соответственно весовой коэффициент и значение i -го показателя риска j -го вида;

n – число показателей.

Областью проектного риска называется некоторая зона потерь, в границах которой они не превышают предельного значения установленного уровня риска. В настоящее время специалистами выделяются пять областей риска при расчете его общего уровня с учетом достаточности капитала инвестиционной компании:

I – безрисковая область – гарантируется, как минимум, получение расчетной прибыли; в этом случае коэффициент риска равен 0 %;

II – область минимального риска – гарантируется получение основной части чистой прибыли, коэффициент риска равен 0 – 25 %;

III – область повышенного риска – в худшем случае будет произведено покрытие всех затрат, в лучшем – получена не большая часть прибыли, коэффициент риска – 25–50 %;

IV – область критического риска – потери превышают величину расчетной прибыли, но находятся в пределах валовой прибыли, коэффициент риска – 50–75%;

V – область недопустимого риска – потери близки к размеру собственных средств, предприятие находится на грани банкротства, коэффициент риска – 75–100%.

О величине проектного риска можно судить по чувствительности (уязвимости) показателей эффективности инвестиционных проектов к изменению переменных параметров, составляющих часть выгод или затрат (цен на продукцию, объемов производства и продаж, размера инвестиций, текущих затрат, налоговых ставок и т. д.). Анализ чувствительности призван дать оценку того, насколько изменится эффективность проекта при определенном изменении одного из исходных параметров проекта, чем сильнее зависимость критериев эффективности от изменения каких-либо переменных факторов, тем выше риск. Анализ чувствительности может применяться как для определения факторов, в наибольшей степени влияющих на эффективность проекта, так и для сравнительной оценки риска двух и более конкурирующих проектов.

В практике управления энергосберегающими проектами в строительной отрасли, можно рекомендовать следующие способы снижения проектного риска, представленные на рис. 1.

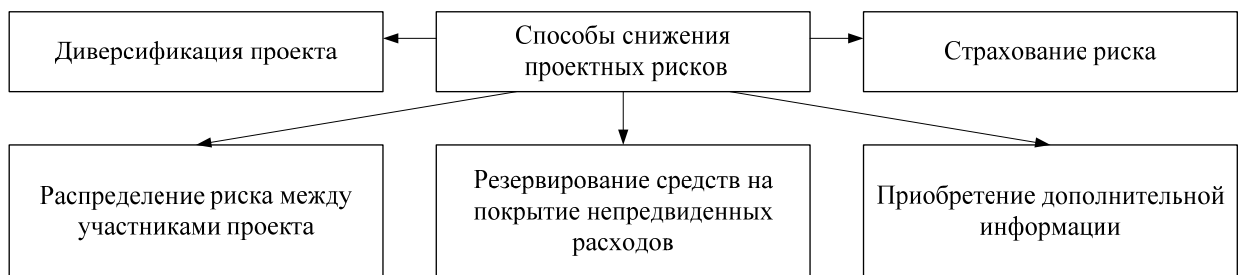


Рис. 1. Основные методы снижения проектного риска

Риск проекта на этапе его реализации можно уменьшить, предусмотрев диверсификацию – распределение усилий предприятия между видами деятельности, результаты которых непосредственно не связаны между собой. Принимая решение об инвестициях в какой-либо проект, инвестор должен рассматривать его не изолированно, а во взаимосвязи с другими проектами и с уже имеющимися видами деятельности предприятия. Распределение риска между участниками проекта также является одним из способов его снижения. Обычная практика распределения риска заключается в том, чтобы сделать ответственным за конкретный вид риска того участника проекта, который в состоянии лучше всех остальных рассчитывать и контролировать этот риск. Распределение риска реализуется при разработке финансового плана проекта и контрактных документов. При этом необходимо учитывать, что чем большую степень риска участники проекта намереваются возложить на инвесторов, тем сложнее привлечь инвесторов к финансированию проекта [4].

Большинству крупных проектов свойственны задержки в их реализации, что может способствовать увеличению стоимости работ, которая превысит первоначальную стоимость проекта. Выход из такой ситуации заключается в том, что к участию в проекте должна быть привлечена страховая компания. Страхование риска есть по существу передача определенных рисков страховой компании.

Уменьшить уровень риска проекта в ряде случаев можно также путем приобретения

дополнительной информации, позволяющей уточнить некоторые параметры проекта, повысить уровень надежности и достоверности исходной информации и снизить вероятность принятия неэффективного решения.

Последним из наиболее распространенных способов снижения риска проекта является резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.

Поэтому управление рисками – один из самых сложных аспектов в управлении проектам, который включает четыре взаимосвязанных цикла, представленные на рис. 2.

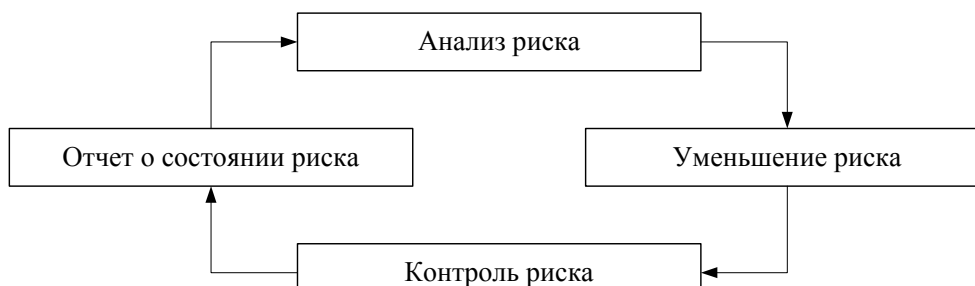


Рис. 2. Основные циклы управления рисками

1. Вначале необходимо дать определение термину «оценка риска». Оценка риска – процесс, в котором сосредоточены все факторы риска, присущие данному виду деятельности (например, проектной). Естественно, чем больше рисков вовлечено в данный вид деятельности, тем выше риск самой деятельности и ниже вероятность успешного ее завершения.

2. Контроль риска – это по своей сути процесс управления риском, определение возможности его уменьшения или ограничения. Этот процесс, включает в себя планирование и выполнение операций с целью снижения рисков с использованием стратегии для минимизации влияния неудачи. Управление риском включает также оценку и управление воздействием неудача в проектной деятельности. Естественно, что чем больше воздействие рискообразующих факторов, тем более точным и действенным должен быть процесс управления рисками.

3. Контроль в управлении рисками включает в себя непрерывный процесс отслеживания рискованных ситуаций. Сюда входят непрерывное отслеживание определенных при анализе факторов риска и контроль индикаторов, показывающих воздействие риска на проект.

4. Отчет о состоянии рисков является основным документом, фиксирующий не только совокупность факторов, связанных с текущим риском, но и дает определение новым факторам риска, появляющихся во время проекта. Этот момент в определении совокупности рисков в проектной деятельности очень важен, так как многие организации проводят оценку риска в начале проекта, но не контролируют существующие и новые риски в процессе реализации проекта. Также необходимо отметить тот факт, что в беспокойной среде современных проектов обычной ситуацией является изменение сферы, целей проекта и, как результат, изменяются и риски, связанные с проектом. Таким образом, управление риском должно быть действующим интегральным компонентом в управлении проектом.

В специальной литературе и стандартах, относящихся к рискам, приводятся различные виды рисков. Например, риск страхования, кредитный риск, коммерческий риск и т.д. В системе управления проектной деятельностью целесообразно рассматривать и анализировать два вида рисков [5].

В современных проектах, в том числе и энергосберегающих, существуют два различных, но тесно связанных момента, относящихся к риску.

Первый – это неотъемлемый риск планируемого проекта, или риск проекта.

Второй – это воздействие, которое испытывает компания, если проект закончится неудачей, или бизнес-риск.

Простому говоря, чем больше риск проекта, тем выше вероятность того, что проект потерпит неудачу и организация окажется под воздействием бизнес-риска. Кроме того, чем выше бизнес-риск, связанный с проектом, тем выше должен быть уровень компетентности руководства и более обоснованным должно быть решение о внедрении проекта энергосбережения.

В сущности, менеджер проекта и специалисты интуитивно оценивают факторы, которые могут иметь место и будут оказывать неблагоприятное воздействие на продолжительность проекта, оценивают их воздействие в зависимости от конкретных задач, собирают эти оценки, анализируют, присваивая факторам различные удельные веса, оценивает вероятность того, что эти факторы действительно могут возникнуть и затем выдают подкорректированную оценку.

Таким образом, управление риском проекта представляет собой формализацию невидимого и субъективного процесса, т.е. полностью зависит от компетентности и опыта энергоменеджера и руководства предприятия.

Специалистами [6, 7] предлагается проводить обобщенную оценку категориям риска любого проекта, не только энергосбережения, по схеме, приведенной на рис. 3.



Рис. 3. Основные категории риска проекта энергосбережения

1. Риск сложности энергосберегающей системы.

Естественно, что сложность, размер, степень новизны и другие переменные разрабатываемых систем или продукта являются ключевыми факторами для риска, оценок и определения масштаба работ. Для исследования проектов энергосбережения, с точки зрения системного подхода, сложность и риск системы можно оценить, рассматривая количество используемых в нем данных, т.е. количество входов, выходов, запросов, внутренних логических файлов и файлов общего пользования, входящих в систему.

Поэтому основными факторами, влияющие на сложность системы энергосбережения являются:

- сложность функций и процессов (например, реконструкция системы централизованной поставки энергоресурсов в децентрализованную);
- требования достижения высокой производительности, что может быть затруднительно в процессе внедрения энергосберегающих мероприятий, ожидания высокого качества;
- требования использования новых технологий;
- степень воздействия изменений на продукцию предприятия.

2. Риск целевой области (клиентуры, окружения), для которой осуществляется проект.

Для проектов энергосбережения риск клиентуры (окружения) является наиболее трудной областью риска, потому, что разработка проекта и его внедрение связано с большим количеством разрешений, согласований, утверждений и в эту сферу вовлечено большое количество должностных лиц.

Поэтому сложность и риск целевой обстановки или пользовательского окружения связаны со следующими факторами:

- число подразделений, агентств, филиалов и организаций, мест установки приборов, вовлеченных в разработку, внедрение и использование системы;
- уровень компетентности клиента и его участие в процессе разработки проекта;
- степень финансовой поддержки проекта соответствующими организациями (банки, инвесторы);
- приоритеты и воздействия на клиентскую область;
- необходимость физической реструктуризации предприятий организаций, разработки новых мест расположения передаточных устройств и т. д.

На основании вышесказанного, видно, что некоторые факторы риска, находятся за пределами контроля команды, выполняемой проект, и многие факторы риска сложно поддаются контролю.

3. Среда команды. Последняя категория рисков, которая включает внутренние риски, связанные с командой проекта. Сложность или риск обстановки в команде связан со следующими факторами:

- наличие и состояние планов – фиксированные или гибкие и способность команды проекта к их выполнению;

- компетентность и стабильность команды проекта;
- оценочные временные границы, отводимые на разработку проекта;
- использование внешних поставщиков или подрядчиков;
- условия среды, в которых находится команда и выполняется проект. Процесс оценки риска проводится с участием энергоменеджера и руководителей проекта. Энергоменеджер, руководители и члены команды, критически важные партнеры заполняют вопросник по риску и в серии открытых обсуждений каждому фактору риска присваивается определенный ранг и определяется общий риск проекта.

Важным моментом является именно дискуссия между членами команды и партнерами в процессе оценки риска. Это мощный процесс для согласования предположений и различных точек зрения.

Завершающим этапом процесса оценки риска является оценка уровня риска, связанного с результатом реализации, командой и целевым окружением проекта. На практике, командой проекта определяется ряд факторов, формирующих высокий, средний и низкий риск, которые в результате являются определяющими при определении окончательной рискованности проекта, представленной на рис. 4.

После окончательного определения рисковости проекта целесообразно начинать процесс управления риском – контролировать или при помощи мониторинга сдерживать его. Этот последний процесс управления риском имеет место во время работы над проектом.

После того, как перед началом проекта были установлены факторы высокого риска команда, спонсор и партнеры проекта должны регулярно контролировать и составлять отчеты по следующим вопросам:

- эффективность реализованных стратегий уменьшения риска;
- появление каких-либо новых факторов риска;
- устранение существующих факторов риска;

- любые изменения статуса существующих факторов риска, например, фактор среднего риска изменяется на фактор большого риска.

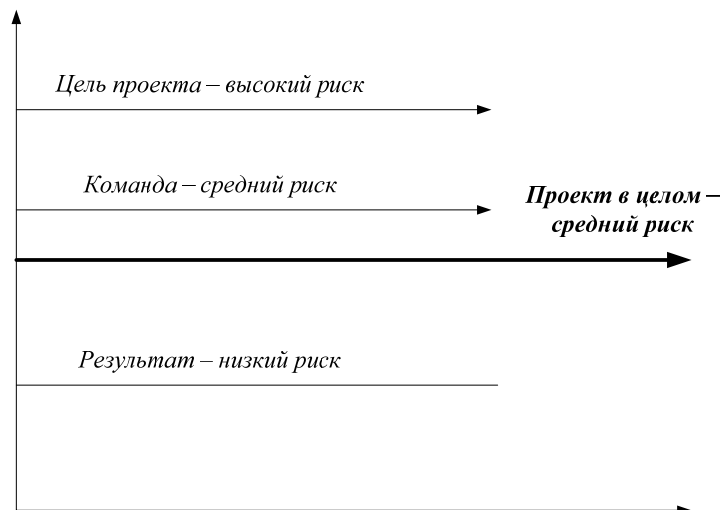


Рис. 4. Схема определения рисковости проекта

Например, на совещании команды с партнерами выдвигается новое требование к проекту. И хотя воздействие этого нового требования в типичном случае будет оцениваться с точки зрения усилий и временных перспектив, его влияние на риск также следует очень тщательно просчитать и сообщить о результатах спонсору и партнерам.

Выводы

Такой мониторинг желательно проводить в процессе обычного контроля за проектом, на совещаниях по рассмотрению выполняемых работ, а такие совещания должны проводиться в течение всего времени выполнения проекта. Однако важно, чтобы команда проекта воспринимала риск в перспективе и поддерживала настройку коллективного «датчика риска» на раннее предупреждение в случае появления новых рисков или изменения уровней рисков существующих.

Литература

1. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ / В.М. Аньшин. – М. : Дело, 2000. – 431 с.
2. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк – К. : Ника-Центр, 2003. – 480 с.
3. Воробьев Ю.Н. Инвестирование: учебное пособие / Ю.Н. Воробьев, Е.И. Воробьева. – Симферополь : Таврия, 2004. – 340 с.
4. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / Л.Л. Игонина – М. : Юрист, 2002. – 480 с.
5. Лушпаева П.П. Строительные материалы Крыма : [справ. изд.] / П.П. Лушпаева/ – Симферополь : Таврия, 1987. – 160 с.
6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : навчальний посібник / Т.В. Майорова. – К. : «Центр навчальної літератури», 2004. – 376 с.
7. Верзакова Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности отраслей производственной сферы [Электронный ресурс] / Верзакова Е.А. // Современные проблемы науки и образования – 2004. – № 8. – Режим доступа : <http://www.rae.ru/zk/?section=rubricator&op=article&id=341>

References

1. An'shin V.M. Investicionnyj analiz. Moscow, Delo, 2000, 431 p.
2. Blank I.A. Upravlenie investicijami predpriyatija. Kyev, Nika-Centr, 2003, 480 p.
3. Vorob'ev Ju.N. Investirovanie: uchebnoe posobie. Simferopol', Tavrija, 2004, 340 p.
4. Igonina L.L. Investicii: uchebnoe posobie. Moskva, Jurist, 2002, 480 p.
5. Lushpaeva P.P. Stroitel'nye materialy Kryma [sprav. izd.]. S Simferopol', Tavrija, 1987, 160 p.
6. Maiorova T.V. Investytsiina diialnist: navchalnyi posibnyk. Kyiv, «Tsentr navchalnoi literatury», 2004, 376 p.
7. Verzakova E.A. Ocenka investicionnoj privlekatel'nosti otraslej proizvodstvennoj sfery. 2004. <http://www.rae.ru/zk/?section=rubricato r&op= article &id= 341>

Рецензія/Peer review : 10.7.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. Тищенко О.М.

ДОМІНАНТИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено сутність і зміст поняття «стратегічний потенціал» та його базових компонент. Розкрито специфічні особливості реалізації функцій управління формуванням, нарощення та використання інноваційним потенціалом виробничо-економічних систем. Обґрунтовано та запропоновано до використання мультирівневу систему показників (у складі – абсолютні, відносні та узагальнені інтегральні показники) задля ідентифікації масштабів розвиненості інноваційного потенціалу промислового підприємства та вимірів результативності управління його розвитком в умовах ресурсних обмежень.

Ключові слова: стратегічний потенціал, інноваційний потенціал, результативність управління розвитком, інноваційна ємність промислової продукції, інноваційна ефективність випуску промислової продукції, інноваційна ефективність випуску промислової продукції, витрати на інформатизацію промислового виробництва.

A.P. STEFANENKO-SHUPYK
Donetsk national technical university

DOMINANTS AND MANAGEMENT TECHNOLOGY BY INNOVATIVE POTENTIAL DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract - The essence and the concept of "strategic potential" and its basic components were investigated. The specific features of the formation of management functions, increase application and the innovative potential of industrial and economic systems has been revealed. The multi levels system of parameters (including: absolute, relative and generalized integral indicators) was grounded and proposed to identify the extent of development of innovation potential industrial enterprise performance management and measurement of its development in resource constraints.

Keywords: Strategic potential, innovation capacity, performance management development, innovative capacity of industrial products, innovative performance of industrial production, innovation efficiency of industrial production, the costs of computerization of industrial production.

Актуальність. Слід визнати, що стимулювання інноваційної діяльності промислових підприємств в умовах переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку набуває особливого значення в контексті регенерації реального сектору та формування в державі промислового виробництва інноваційно-інформаційного типу. Охоплюючи різні аспекти ринкових відносин, діяльність суб'єктів управління щодо активізації інноваційний процесів в межах виробничо-економічних систем сприяє нарощенню темпів промислового виробництва, дозволяє підвищувати продуктивність праці та залучати до виробничої сфери техніко-технологічні, інвестиційні та системно-універсальні резерви і можливості підприємств. Проте, вирішення цього науково-прикладного завдання є можливим лише у разі використання об'єктивних методичних підходів до оцінювання-прогнозування масштабів розвиненості інноваційного потенціалу підприємства та параметрів результативності управління його інноваційним розвитком. Поряд з цим, корелянтам слід постійно спрямовувати траєкторію економічного зростання у відповідності до визначених в державі національних економічних інтересів (НЕІ) в єдине поле сучасного поступу передових країн світу. А це можна забезпечити лише на базі всебічного розширення, поглиблення та інтенсифікації процесу вироблення, нагромадження, трансформації, трансляції, поширення і практичного використання досвіду і знань – головної рушійної сили розвитку на сучасному етапі історичного розвитку реального сектору української економіки (що засвідчено автором статті за результатами досліджень, представлених у наукових роботах [1; 2]).

При цьому, саме питання освоєння, розвитку і використання інноваційного потенціалу підприємства (ПП) відіграють вирішальну роль у комерційній, підприємницькій, виробничій і зовнішньоекономічній діяльності виробничо-економічних систем. У цій відповідності, об'єктивна оцінка масштабів його розвиненості та результативності виконання суб'єктами управління цільових функцій щодо його формування, нарощення та використання стає найпотужнішим засобом генерування ознак до сталого розвитку і нарощення темпів науково-технічного прогресу (визнано за результатами, представлених у наукових працях [3; 4]) за рахунок підвищення рівнів енергоефективності функціонування, інноваційної здатності та технологічної конкурентоспроможності промислових підприємств, які належать до будь-якого виду економічної діяльності.

І у цьому зв'язку, не зайвим є визнати, що саме суб'єктам управління інноваційною діяльністю як виробничо-економічних систем, так і у промисловості, у цілому, належить пріоритет, а також на них лежить відповідальність щодо цілеорієнтованого розвитку цієї компоненти стратегічного потенціалу (СП) шляхом обґрунтованого прийняття і реалізації управлінських рішень. Хоча, більшість з них і надалі проводять лозунгову інноваційну, інвестиційну, організаційну, наукову та науково-технологічну політику, використовуючи при цьому неадекватні засоби і методи стратегічного управління (деталізовано у наукових джерелах [5–7]) розвитком промислових підприємств (ПП).

Досвід розробок у даній сфері наукових досліджень. Зазначимо, що теоретичним і прикладним аспектам вирішення багатограних проблем формування, нарощення та використання інноваційного потенціалу промисловості та підприємств, що функціонують в її межах, здійснення своєчасної інформаційно-методичної підтримки процесів підвищення наукоємності промислового виробництва та результативності управління забезпеченням ефективності присвячені праці видатних українських та зарубіжних науковців, зокрема, О. Алімова, О. Амоші, І. Бистрякова, В. Микитенко, В. Худолей, М. Чумаченка, С. Шкарлета та ін. (окремий доробок цих науковців представлено у наукових роботах [1; 8–12]). Проте, віддаючи належне теоретичній і практичній цінності попередніх наукових здобутків, існує гостра потреба в усесторонньому вивченні зазначеної проблематики в контексті розроблення адекватних реальним виробничо-господарським і соціально-економічним процесам методів прогнозно-аналітичної оцінки інноваційного потенціалу та результативності управління його розвитком на промислових підприємствах України.

Метою статті є розроблення та науково-методичне обґрунтування оптимізаційного складу технології управління розвитком інноваційного потенціалу промислового підприємства в умовах ресурсних обмежень з метою об'єктивізації масштабів розвиненості та ідентифікації рівнів результативності використання цільових функціоналів.

Вклад основного матеріалу. Об'єктивним є визнати, що підсумком врахування базових принципів системного, діяльнісного, структурно-інформаційного та синергетичного концептуальних підходів до розкриття сутності і змісту поняття «стратегічний потенціал» як реального сектору економіки, так і промислового підприємства, повинно стати змістовне ускладнення його дефініційного оформлення. Один з варіантів, за твердженням автора статті, буде мати наступну редакцію і трактування:

Стратегічний потенціал будь-якої складної системи (економічної, соціотехнічної, соціально-економічної чи виробничо-економічної) – це сукупність ресурсів і граничних резервів різної природи (технологічних, наукових, технічних, організаційних, інвестиційних, екологічних, інтелектуальних, економічних, геополітичних тощо) та можливостей, що залучено та використовуються з метою гармонізації та збалансованості їхньої діяльності, а також з метою досягнення, визначених за стратегічними програмами, соціально-економічних, виробничо-господарських, системно-універсальних чи інших цілей як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі функціонування зазначеного об'єкта в інтересах забезпечення цілеорієнтованого економічного зростання та контексті набуття системних ознак до сталого розвитку (приведену дефініцію викладено автором статті за урахуванням визначень і обґрунтувань, які деталізовано у праці [13]).

У цій відповідності, багатолінійний та багаторівневий підхід до осмислення природи стратегічного потенціалу промислового підприємства дозволяє виділити набагато складнішу сукупність потенціалів (а у їхніх межах ресурсів, резервів і можливостей різної природи), розділених на чотири групи за кількома самостійними основами (систематизовано автором дисертації у табл. 1).

Таблиця 1

Визначення основних компонент стратегічного потенціалу виробничо-економічних систем *

Класи	Складові конститутивно-ключових груп стратегічного потенціалу
1 група – за матеріальною основою.	У відповідності з цією класифікацією, матеріальну складову стратегічного потенціалу утворюють ресурсний та сировинний потенціали, виробничий (його похідні, технологічний і техніко-технологічний) та енергетичний потенціали (і його похідні – потенціал енергоефективності та потенціал енергозбереження, в межах останнього – теоретичний, технологічно доступний, економічно доцільний потенціали) тощо
2 група – формалізованих потенціалів за макроосною.	Цю групу складають потенціали: географічний, зовнішньоекономічний, геополітичний економічний, глобальних інформаційно-комунікаційних систем, транспорту та зв'язку тощо
3 група – згрупованих за факторною основою.	У дану групу входять економічний (його похідні – воєнно-економічний та фінансовий), екологічний, політичний, соціальний, нормативно-правовий та інші види потенціалів підприємства, формування, нарощення та використання яких забезпечено впливом конститутивно-ключових факторів сталого розвитку
4 група – групованих за основою системно-універсального функціонування	Група об'єднує потенціали, без об'єктивізації яких неможливі будь-які прогресивні зміни як у економічній, так і соціальній, технологічній чи енергетичній сферах, зокрема, це інноваційний потенціал, а також організаційний, управлінський, науковий, трудовий, інтелектуальний, інформаційний (його похідна, інформаційно-методичний потенціал) потенціали тощо.

Джерело * деталізовано автором статті за свідченнями, наведеними і обґрунтованими дослідниками у науковій роботі [13].

З цією метою автором статті запропоновано до використання мультирівневу систему показників (абсолютні, відносні та узагальнені інтегральні показники) задля ідентифікації масштабів розвиненості

інноваційного потенціалу промислового підприємства (ПП) та параметрів результативності управління інноваційним його розвитком, що формалізовано за єдиним критерієм оцінки та доведено прийнятність до застосування у практиці господарювання. Обґрунтування економічної сутності окремих із них деталізовано у табл. 2.

Таблиця 2

Економічна сутність показників, запропонованих до використання для ідентифікації рівня інноваційного розвитку промислового підприємства *

Категорія	Сутність, трактування та логіка визначення категоріального поняття
Інноваційна ємність промислової продукції	показник, за кількісним значенням якого відтворено вагомість впливу інноваційних витрат, а також витрат на інформатизацію і комп'ютеризацію виробничо-господарської діяльності ПП на загальний обсяг реалізованої ним продукції, що дозволяє ідентифікувати його здатність до формування виробництва інноваційно-інформаційного типу
Інноваційна ефективність випуску промислової продукції	відносний показник, що характеризує у кількісному значенні результативність інноваційної діяльності промислового підприємства та імовірність сформування в його межах виробництва інноваційно-інформаційного типу. Його обчислення здійснено за наслідками ідентифікації обсягів випуску інноваційної продукції на одиницю інноваційних витрат
Витрати на інформатизацію промислового виробництва	сукупність операційних витрат на: а) програмне забезпечення і обчислювальну техніку, їхнє запровадження у практику господарювання і адаптацію до сучасних умов функціонування підприємства з урахуванням масштабів розвиненості його стратегічного потенціалу, а також витрати на послуги сторонніх ПП із інформатизації та витрати, що обумовлюють покращення масштабів розвиненості інформаційного потенціалу; б) підготовку і підвищення кваліфікації суб'єктів когнітивно-інформаційного управління інноваційним розвитком промислового підприємства, а також на розробку і запровадження відповідних технологій; в) якісне оновлення засобів, трансфер, адаптацію і введення прогресивних промислових технологій в контексті становлення інформаційних відносин. За кількісним значенням показника визначаються структурно-функціональні виміри, за якими можна ідентифікувати здатність певного ПП до генерування: а) системних ознак до сталого розвитку; б) організаційно-економічних умов інтенсифікації прогресивних суспільних і виробничих перетворень; в) нарощення рівня технологічної конкурентоспроможності та інноваційної здатності виробничо-економічної системи.

Джерело. *Запропоновано, обґрунтовано та дефініційно визначено автором дослідження, що виокремлено за свідченнями, що наведені в наукових роботах [3; 6; 11]

При цьому, автором статті за комплексами модельних вирішень і функціональних залежностей, що враховують, поряд з ustalеними показниками, і кількісні виміри інноваційної ємності та інноваційної ефективності промислової продукції – розроблено методи розрахунку кожного параметру та ідентифікації порогових їхніх значень задля добору за пріоритетами заходів з інтенсифікації інноваційних процесів в межах певного промислового підприємства (ПП) (наведене представлено у табл. 3).

Визначення змісту цільового функціоналу, за яким забезпечується реалізація такої функції системи управління певного ПП, як «мотивації інноваційного розвитку промислового підприємства» та дослідження параметрів імовірності реалізації його дії, дозволили встановити наступне:

виконання цільового завдання є можливим лише при комплексуванні (в межах такої функції управління, як мотивування) та синхронній реалізації наступних шести пріоритетних функцій із цілеорієнтованого управління: регулювання, коригування, координації, ідентифікації, контролювання та коректування. Проте, з урахуванням особливостей їхнього застосування до забезпечення результативності управління розвитком (тобто управління формуванням, нарощенням та використанням) інноваційного потенціалу певного ПП.

Звідси, можна стверджувати наступне, що для забезпечення результативності формалізованого цільового функціоналу слід здійснити його розмежування призначенням у відповідності до складу його базових компонент (потенціал – сукупність ресурсів, резервів і можливостей певної природи), з яких складається сам інноваційний потенціал ПП, тобто за наступними складовими останнього: ресурсами, резервами, можливостями. Зазначене групування та пріоритетність виконання функцій з управління наведено автором статті у табл. 4.

Формалізація складу мультирівневої системи показників задля ідентифікації масштабів розвиненості інноваційного потенціалу та параметрів результативності управління інноваційним розвитком підприємства*

Показники та алгоритм їхнього обчислення	Порогові межі
<i>I рівень. Абсолютні показники</i>	
V_1 – витрати об'єкта господарювання на: програмне забезпечення та обчислювальну техніку; їхнє запровадження у практику господарювання і адаптацію до сучасних умов функціонування ПП з урахуванням масштабів розвиненості його СП; а також витрати на послуги сторонніх ПП із інформатизації та витрати, що обумовлюють покращення масштабів розвиненості інформаційного потенціалу. Це базовий показник, що характеризує прогресивність процесів інформатизації та комп'ютеризації ПП (зазвичай, у високо інноваційних підприємств ці витрати становлять величини, що є у рази більшими за витрати на техніку).	
V_{IN} – інноваційні витрати ПП (із різних джерел) спрямовані та використані протягом певного періоду, за яким здійснюються дослідження (одиниці часу), а також витрачені на трансфер технологій та їхню адаптацію до умов функціонування ПП;	
V_{MM} – витрати, які спрямовуються на управління маркетингом, підготовку та підвищення кваліфікації суб'єктів управління ПП, розбудову інноваційної системи ПП; розроблення та запровадження у практику господарювання когнітивно-інформаційної технології управління інноваційним розвитком;	
V_{IS} – витрати на провадження науково-дослідної діяльності на ПП, розроблення та реалізацію прикладного інструментарію оцінювання-прогнозування масштабів розвиненості інноваційного потенціалу та параметрів результативності управління інноваційним розвитком певного ПП, перевірку останнього на адекватність за використання побудованого оригінального цільового програмного забезпечення.	
<i>II рівень. Відносні показники</i>	
I_E – показник, що характеризує у кількісному значенні результативність інноваційної діяльності ПП та імовірність сформування в його межах виробництва інноваційно-інформаційного типу, його обчислено за наслідками ідентифікації обсягу випуску інноваційної продукції на одиницю інноваційних витрат;	0,10 ÷ 0,80
I_C – показник, за кількісним значенням якого відтворено вагомість впливу інноваційних витрат, а також витрат на інформатизацію і комп'ютеризацію виробничо-господарської діяльності ПП на загальний обсяг реалізованої ним продукції, що дозволяє ідентифікувати його здатність до формування виробництва інноваційно-інформаційного типу	0,80 ÷ 2,10
<i>III рівень. Узагальнені інтегральні показники</i>	
I_Np – масштабів розвиненості інформаційного потенціалу – відтворює існуючі структурно-функціоналі зміни в межах ПП, за якими ідентифікується врівноваженість функціонування підприємства, його резистентність до екзо- та ендогенних загроз, а також здатність до генерування процесів розбудови сучасного промислового виробництва інноваційно-інформаційного типу (при формалізації єдиної структурної моделі – ваговий коефіцієнт 0,3)	0,5 ÷ 3,5
I_p – масштабів розвиненості інноваційного потенціалу – характеризує кінцевий продукт із точки зору отримання інноваційного ефекту, що був призведений на початкове виробництво при підвищенні рівня інноваційного розвитку ПП (при формалізації єдиної структурної моделі – ваг. коеф. 0,3)	0,5 ÷ 1,5
M_p – масштабів розвиненості управлінського потенціалу, що характеризує сукупність ресурсів системно-універсального функціонування, внутрішніх резервів і можливостей певного ПП виконувати завдання щодо забезпечення високого рівня управління його розвитком задля набуття суттєвих конкурентних переваг (при формалізації єдиної структурної моделі – ваговий коефіцієнт 0,4)	0,5 ÷ 5,5
Узагальнений інтегральний показник ідентифікації результативності управління формування, нарощення та використання інноваційного потенціалу ПП	0,5 ÷ 4,5
Узагальнений інтегральний показник ідентифікації рівня інноваційного розвитку ПП – розраховано за результатами множення значень узагальнених інтегральних показників ефективності управління забезпеченням його економічної безпеки та масштабів розвиненості інноваційного потенціалу	0,2 ÷ 5,5

Джерело * Систематизовано, формалізовано та обґрунтовано автором статті.

Зміст цільового функціоналу мотивації інноваційного розвитку підприємства та його складових у контексті виконання завдання щодо розбудови виробничо-економічної системи інноваційно-інформаційного типу*

Основні компоненти інноваційного потенціалу	Базові компоненти цільового функціоналу мотивації інноваційного розвитку ПП					
	Регулювання	Коригування	Координація	Ідентифікація	Контролювання	Коректування
Ресурси певного ПП системно-універсального функціонування		X		X	X	X
Резерви інноваційного розвитку ПП		X		X	X	
Інноваційні можливості ПП	X		X	X	X	

Джерело * Визначено і змістовно визначено автором статті

Висновки щодо подальшого розвитку та використання розробок у зазначеній сфері наукових досліджень. У підсумку зазначимо, що інноваційний потенціал певного промислового підприємства слід розглядати як складну систему, до якої залучено сукупність ресурсів, резервів і можливостей системно-універсального функціонування та, відповідно, підсистему більш складної макроструктури, тобто гетерархію стратегічного потенціалу. У цій відповідності, автором статті було запропоновано до використання багатолінійний і багаторівневий підхід до осмислення природи інноваційного потенціалу виробничо-економічної системи шляхом його розмежування на три групи за кількома самостійними основами. Зазначене дозволило формалізувати тривірневу архітектуру системи порівняльних показників задля ідентифікації масштабів розвиненості самого інноваційного потенціалу підприємства та параметрів результативності управління його розвитком (це здійснено за єдиним критерієм оцінки).

Визначення приведених у статті домінант в контексті реалізації функцій із управління розвитком інноваційного потенціалу промислового підприємства дозволить сформувати надалі сутність і зміст певної природи механізму управління інноваційним розвитком виробничо-економічної системи з метою набуття нею інноваційно-інформаційних ознак до сталого розвитку.

Література

1. Структурні трансформації економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / О. І. Амоша, М. Г. Білопольский, В. В. Микитенко та ін. – Інститут економіки промисловості НАН України, ТНЕУ МОНмолодьспорту України. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ МОНмолодьспорту України. 2011. – 848 с.
2. Національна парадигма сталого розвитку України : препринт / [О. М. Алімов, І. К. Бистряков, В. В. Микитенко та ін.] / За заг. ред. Б. Є. Патона. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2012. – 72 с.
3. Демешок О. О. Структурно-інформаційні домінанти ефективності функціонування системи управління розвитком стратегічного потенціалу промисловості / Демешок О. О. // Інвестиції: практика та досвід: наукове фахове видання. – К.; Чорноморський держаний університет ім. Петра Могили МОНмолодьспорту України, 2012. – № 24. – С. 33 – 44.
4. Гончаренко М. Ф. Регіональна промислова політика та технології державного управління забезпеченням економічної безпеки / М. Ф. Гончаренко, О. О. Демешок // Український соціум: наука – освіта – виробництво: Збірник наукових праць / [О. М. Алімов, С. М. Шкарлет, Є. В. Хлобистов та ін.] ; за науковою ред. В. В. Микитенко. – К., МНТУ ім. акад. академіка Ю. Бугая та НДІ Сталого розвитку та природокористування, Вид-во ПП Вишемирський В. С., 2012. – Вип. 3. – 420 с.
5. Потенціал України та його реалізація // Аналітичний звіт «Розбудова спроможності до аналізу соціально-економічних результатів і потенціалу в Україні» : у 2 т. – К. : Міжнародний центр перспективних досліджень. – 2009. – Т. 2 – 56 с.
6. Припотень В. Ю. Цільові функціонали реагування на загрози використанню стратегічного потенціалу регіональних економічних систем : монографія / О. В. Гребенюк, В. Ю. Припотень // Управління розвитком трудового потенціалу України : монографія / [В. І. Барканов, О. В. Гребенюк, Д. О. Микитенко та ін.] / за заг. ред. Савіної Г. Г. – Херсон, ХНТУ МОНмолодьспорту України, Вид-во ПП Вишемирський В. С., 2010. – 372 с. [С. 267 – 277].
7. Царенко О. В. Методологічні аспекти в проблеми формування конкурентних переваг галузі / О. В. Царенко // Інвестиції : практика та досвід: науково-практичний економічний журнал. – 2010. – № 3. – С. 40–44.
8. Шкарлет С. М. Економічна безпека – інноваційний аспект : монографія / Шкарлет С. М. – К. : Книжкове видавництво НАУ МОН України, 2007. – 436 с.
9. Стратегічний потенціал продуктивних сил регіонів України : монографія / [Алімов О. М., Бандур С. І., Дейнеко Л. В. та ін.] / За ред. Б. М. Данилишина. – К. : ВПС України НАН України, 2009. – 324 с.
10. Микитенко В. В. Траєкторії ендегенного зростання: пріоритети і вектора макроекономічної динаміки / В. В. Микитенко // «Україна – Чехія – ЄС: сучасний стан і перспективи»: Збірник наукових

статей і матеріалів міжнародної науково-практичної конференції (Вип. 4). Херсон – Прага – Гомель: Херсон, ХНТУ МОН України, Вид-во ПП Вишемирський В. С., 2008. – 92 с.

11. Формування потенціалу соціально-економічних та організаційних змін : монографія / [О. О. Демешок, О. В. Гребенюк, Ю. В. Киндзерський ін. / за ред. І. А. Ігнат'євої]. – К. : КНУТД МОН України та РВПС України НАН України, Вид-во ПП Вишемирський В.С., 2010. – 694 с.

12. Худолей В. Ю. Діагностика результативності промислового виробництва в регіоні при його інкорпорації у каскадні форми міжгалузевої взаємодії : у 2-х т. / О. О. Демешок, В. Ю. Худолей // Національний Таврійський університет: Культура народів Причорномор'я: науково-практичний економічний журнал, 2013 — Т. 2. – № 2 (43). – С 34–47.

13. Алимов О. М. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку / О. М. Алимов, В. В. Микитенко // Продуктивні сили України. науково-теоретичний економічний журнал, 2006. – К. : Вид-во РВПС України НАН України, 2006. – № 1. – С. 135–155.

References

1. Strukturni transformacii ekonomiky: svitovij dosvid, instituty, strategii dlja Ukraïny: monografija/ O. I. Amosha, M. G. Bilopol'skyj, V. V. Mykytenko ta in. – Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrainy, TNEU MONmolodisportu Ukraïny. – Ternopil: Ekonomichna dumka TNEU MONmolod'sportu Ukrainy, 2011. – 848 s.

2. Nacionalna paradigma stalogo rozvytku Ukrainy: Preprynt. / [O. M. Alymov, I. K. Bystrjakov, V. V. Mykytenko, M. A. Hvesyk ta in.] / Za zag. red. d.t.n., prof. zasluženogo dijacha nauky i tehniky Ukraïny B. Je. Patona. – K.: Derzhavna ustanova «Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannja ta stalogo rozvytku NAN Ukraïny», 2012. – 72 s.

3. Demeshok O. O. Strukturno-informacijni dominanty efektyvnosti funkcionuvannja systemy upravlinnja rozvytkom strategichnogo potencialu promyslovosti / Demeshok O. O. // Investycii: praktyka ta dosvid: naukovе fahove vydannja. – K.; Chornomorskyj derzhanyj universytet im. Petra Mogyly MONmolodisportu Ukrainy, 2012. - № 24. – S. 33 – 44.

4. Goncharenko M. F. Regional'na promyslova polityka ta tehnologii derzhavnogo upravlinnja zabezpechennjam ekonomichnoi bezpeky / M. F. Goncharenko, O. O. Demeshok // Ukrainskyj socium: nauka – osvita – vyrobnyctvo: Zbirnyk naukovykh prats. / [O. M. Alymov, S. M. Shkarlet, Je. V. Hlobystov, V. Ju. Hudolej ta in.]; za naukovoju red. d.e.n., prof. V. V. Mykytenko. – Vyp. 3. – Kyiv, MNTU im. akad. akademika Ju. Bugaja ta NDI Stalogo rozvytku ta pryrodokorystuvannja, Vyd-vo PP Vyshemyrskyj V. S., 2012. – 420 s. [S. 58 – 70]

5. Potencial Ukrainy ta jogo realizacija [Tekst] // Analitychnyj zvit «Rozbudova spromozhnosti do analizu socialno-ekonomichnyh rezultativ i potencialu v Ukraini». U 2 t. – t. 2 – K.: Mizhnarodnyj centr perspektivnyh doslidzen. – 2009. – 56 s.

6. Prypoten V. Ju. Tsilovi funkcionaly reaguвання na zagrozy vykorystannju strategichnogo potencialu regionalnyh ekonomichnyh system Monografija: [Tekst] / O. V. Grebenjuk, V. Ju. Prypoten // Upravlinnja rozvytkom trudovogo potencialu Ukrainy: Monografija / [V. I. Barkanov, O. V. Grebenjuk, D. O. Mykytenko, V. V. Mykytenko ta in. / za zag. red. d.e.n., prof. Savinoi G. G.]. – Herson, HNTU MONmolodisportu Ukraïny, Vyd-vo PP Vyshemyrskyj V. S., 2010. – 372 s. [S. 267 – 277].

7. Carenko O. V. Metodologichni aspekty v problemy formuvannja konkurentnyh perevag galuzi [Tekst] / O. V. Carenko // Investycii : praktyka ta dosvid: naukovo-praktychnyj ekonomichnyj zhurnal. – 2010. – № 3.–S. 40 – 44.

8. Shkarlet S. M. Ekonomichna bezpeka – innovacijnyj aspekt: Monografija [Tekst] / Shkarlet S. M. – K.: Knyzhkove vydavnytstvo NAU MON Ukrainy, 2007. – 436 s.

9. Alymov O. M. Strategichnyj potencial produktyvnyh syl regioniv Ukrainy: Monografija [Tekst] / [Alymov O. M., Bandur S. I., Dejnego L. V., Mykytenko V. V. ta in.] / Za red. d.e.n., prof. B. M. Danylyshyna. – K.: RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2009. – 324 s.

10. Mykytenko V. V. Trajektorii endogennoho zrostantnja: priorityty i vektora makroekonomichnoi dynamiky [Tekst] / Mykytenko V. V. // «Ukraina – Chehija – JeS: suchasnyj stan i perspektyvy»: Zbirnyk naukovykh statej i materialiv mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferencii (Vyp. 4). Herson – Praha – Gmel: Herson, HNTU MON Ukrainy, Vyd-vo PP Vyshemyrskyj V. S., 2008. – 92 s. – [S. 37 – 52].

11. Formuvannja potencialu socialno-ekonomichnyh ta organizacijnyh zmin: Monografija [tekst] / [O. O. Demeshok, O. V. Grebenjuk, Ju. V. Kyndzerskyj, V. Ju. Prypoten, Ja. I. Juryk ta in./ za red. d.e.n. I. A. Ignat'jevoi]. – K.: KNUТD МОН України та RVPS України НАН України, Vyd-vo PP Vyshemyrskyj V.S., 2010. – 694 s. – [S. 219 – 227, 311 – 327].

12. Hudolej V. Ju. Diagnostyka rezultatyvnosti promyslovogo vyrobnyctva v regioni pry jogo inko-rporacii u kaskadni formy mizhgaluzevoi vzajemodii [Tekst] / O. O. Demeshok, V. Ju. Hudolej // Nacionalnyj Tav-rijskyj universytet: Kultura narodiv Prychornomorja: naukovo-praktychnyj ekonomichnyh zhurnal, 2013 – U 2-h t. – T. 2. - № 2 (43). – S 34 – 47.

13. Alymov O. M. Strategichnyj potencial – suкупni mozhljyvnosti nacionalnoi ekonomiky po dosjagnennju cilej zbalansovanogo rozvytku [Tekst] / Alymov O. M., Mykytenko V. V. // Produktivni syly Ukrainy. naukovo-teoretichnyj ekonomichnyj zhurnal, 2006. – Kyiv; Vyd-vo RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2006. – № 1. – S. 135–155.

Рецензія/Peer review : 4.6.2013 р. Надрукована/Printed :13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., віце-президент з наукової роботи Міжнародного науково-технічного університету ім. Ю. Бугая, В.В. Микитенко

ЗВ'ЯЗОК НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ СИСТЕМ З ПІДПРИЄМСТВАМИ, ЩО ПЕРЕРОБЛЯЮТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ

В статті конкретизовано зв'язок показників підприємств, що є переробниками сільськогосподарської продукції, з результатами діяльності вітчизняних науково-технічних систем: наукових організацій і сфери інжинірингу. Виявлено високий рівень кореляції між відповідними показниками і результатами, а також різний характер впливу інвестиційної діяльності досліджуваних підприємств на результати роботи окремих видів науково-технічних систем.

Ключові слова: підприємства-переробники сільськогосподарської продукції, підприємницький сектор економіки, науково-технічна система, інвестиційна та науково-технічна діяльність.

I.V. MORGACHOV

Severodonetsk branch of the Institute of postgraduate education and distance learning
East-Ukraine national University named after Volodymyr Dahl

COMMUNICATION SCIENTIFIC-TECHNICAL SYSTEMS WITH ENTERPRISES PROCESSING AGRICULTURAL PRODUCTS

Link specified indicators of the enterprises which are engaged in processing of agricultural products, with the results of the activity of the national scientific-technical systems in the article. From the list of subjects related to scientific-technical systems, includes the following: scientific organizations, and organizations in the sphere of engineering. High level revealed a correlation between the studied enterprises and the results of scientific-technical systems, as well as the different nature of the influence of the properties of investment activity of enterprises on results of work of separate types of scientific-technical systems.

The close and complex financial and economic relationship exists between these two groups of economic entities, therefore, the problems of development of scientific-technical systems should be considered systematically, that is, taking into account linkages with the activities of the surveyed enterprises.

The property is defined inertia crisis condition (delay) of investment activity of enterprises - processors of agricultural products, which determines the corresponding inertia (delay) of volumes of realization of work organizations in the sphere of engineering, however, almost no influence on the scientific and scientific-technical activity of the scientific organizations.

Вступ

Вітчизняні науково-технічні системи мають економічні зв'язки з підприємствами, що є переробниками сільськогосподарської продукції. При чому ці зв'язки можуть бути як прямими, так і опосередкованими. Прикладом прямого економічного зв'язку є виконання організацією сфери інжинірингу проектною роботою для відповідного підприємства. Опосередкований вплив проявляється шляхом створення попиту на наукові та науково-технічні роботи науково-технічних систем завдяки діяльності підприємств, що є переробниками сільськогосподарської продукції. Наприклад, податки, що сплачують останні, йдуть на фінансування державних замовлень щодо виконання фундаментальних досліджень.

В таких умовах важливо визначити показники, що характеризують зв'язок вітчизняних науково-технічних систем з економічною діяльністю промислових підприємств-переробників сільськогосподарської продукції, а також рівень взаємозв'язку між цими показниками якісно і кількісно. Дослідження взаємного зв'язку суб'єктів господарювання різних груп, особливо науково-технічних систем та відповідних підприємств, завжди були актуальними з точки зору удосконалення державного регулювання економіки.

Аналіз останніх досліджень за напрямом [1–8] дозволяє виявити глибокі напрацювання питань управління промисловими підприємствами і науковими організаціями. Відповідні наукові роботи можна умовно поділити на дві групи: перша пов'язана з дослідженням розвитку промислових підприємств підприємницького сектора, а друга – науково-технічної діяльності, проблем науково-технічних систем. Перша група досліджень в основному торкається мікро рівня, друга – макrorівня. В роботах дослідників цих груп суб'єкти господарювання різних груп розглядаються окремо, в той час як часто ігнорується зв'язок між цими суб'єктами. Рідкими є наукові праці, в яких здійснено поглиблений якісний і кількісний аналіз взаємного зв'язку вітчизняних науково-технічних систем з промисловими підприємствами-переробниками сільськогосподарської продукції. До того ж, в економіці постійно відбуваються зміни (політичні та економічні кризи), які дозволяють по-іншому розглядати взаємний зв'язок суб'єктів різних груп та краще визначати природу цих зв'язків. На жаль, наукові роботи, в яких оцінюється характер взаємозв'язку суб'єктів господарювання різних груп в різних умовах, є дуже малочисельними.

Метою досліджень є визначення взаємозв'язку результатів діяльності вітчизняних науково-технічних систем та економічних показників підприємств, що є переробниками сільськогосподарської продукції.

Результати

Для кількісної оцінки причинно-наслідкового зв'язку промислових підприємств-переробників сільськогосподарської продукції з вітчизняними науково-технічними системами необхідним є визначення переліку кількісних показників, що на макrorівні характеризують рівень фінансово-економічного стану

суб'єктів господарювання. В джерелах статистичної інформації, як, наприклад у [9], містяться дані щодо наступних показників діяльності вітчизняних промислових підприємств: 1) кількість найманих працівників; 2) середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників; 3) обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) у фактичних цінах; 4) валові капітальні інвестиції; 5) фінансовий результат (сальдо) від звичайної діяльності до оподаткування б) операційні витрати; 7) рентабельність операційної діяльності. Не за кожним з цих показників доцільним є визначення кількісних показників, що визначають рівень відповідного зв'язку.

Нажаль, в статистичних збірниках, як, наприклад [9], підприємства, що є переробниками сільськогосподарської продукції, об'єднанні в одну позицію з промисловими підприємства і не виділені окремо. Наше дослідження ґрунтується на припущенні, що основні закономірності розвитку і причинно-наслідкові зв'язки промислових підприємств та тих з них, що є переробниками сільськогосподарської продукції, в частині відношень з вітчизняними науково-технічними системами не сильно відрізняються, що робить можливим використання статистичних даних промислових підприємств. До того ж, дослідження зв'язку відповідних підприємств з науково-технічними системами здійснено на прикладі організацій: наукових і сфери інжинірингу, які віднесено до переліку науково-технічних систем.

Значення коефіцієнтів кореляції, що визначають силу зв'язку результатів діяльності вітчизняних науково-технічних систем з показниками, що характеризують економічну активність підприємств-переробників сільськогосподарської продукції, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення сили зв'язку результатів діяльності вітчизняних науково-технічних систем з показниками, що характеризують економічну діяльність досліджуваних підприємств

Показник	Значення коефіцієнта кореляції за показниками діяльності досліджуваних підприємств				
	1	2	3	4	5
1. Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт науковими організаціями у фактичних цінах	0,99	0,94	0,19	- 0,60	0,97
2. Обсяг фінансування наукових і науково-технічних робіт наукових організацій у фактичних цінах	0,99	0,96	0,22	- 0,59	0,97
3. Кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт науковими організаціями	0,05	0,24	0,66	0,44	- 0,42
4. Кількість друкованих робіт	0,98	0,87	0,50	- 0,55	0,96
5. Обсяг виконання і реалізації робіт організаціями сфери інжинірингу у фактичних цінах	0,96	0,95	0,41	- 0,59	0,96

В таблиці прийнято позначення колонок: 1 – середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників; 2 – обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) у фактичних цінах; 3 – валові капітальні інвестиції; 4 – фінансовий результат (сальдо) від звичайної діяльності до оподаткування; 5 – операційні витрати.

Від'ємні значення коефіцієнтів кореляції не слід розглядати в якості зворотного зв'язку, а скоріш таке явище свідчить про його відсутність.

Згідно з даними табл. 1 можна констатувати наявність високого рівня зв'язку результатів діяльності вітчизняних науково-технічних систем з деякими показниками, що характеризують економічну активність досліджуваних підприємств. Ці показники об'єднує те, що вони є вартісними: середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників; обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) досліджуваних підприємств у фактичних цінах; їх операційні витрати.

Розглянемо більш детально деякі з економічних показників досліджуваних підприємств. Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) досліджуваних підприємств є основним джерелом фінансування сплати податків до державного і місцевих бюджетів, робіт організацій сфери інжинірингу, недержавних замовлень виконання наукових робіт. Тобто обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) суб'єктів господарювання, що відносяться до підприємницького сектора економіки і прямо, і опосередковано впливає на результати діяльності вітчизняних науково-технічних систем.

Динаміка обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) суб'єктами господарювання промисловості у фактичних цінах за даними [9] наведена на рис. 1.

За даними рис. 1, в цілому простежується позитивна динаміка досліджуваного показника за виключенням 2009 року, що також є характерним і відносно багатьох вартісних показників діяльності вітчизняних науково-технічних систем. Згідно з рис. 1, значення показника у 2010 році у фактичних цінах вже перевищує його розмір 2008 року. Незважаючи на збільшення обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) промислових підприємств у 2010 році, динаміка їх валових капітальних інвестицій носила дещо інший характер (рис. 2).

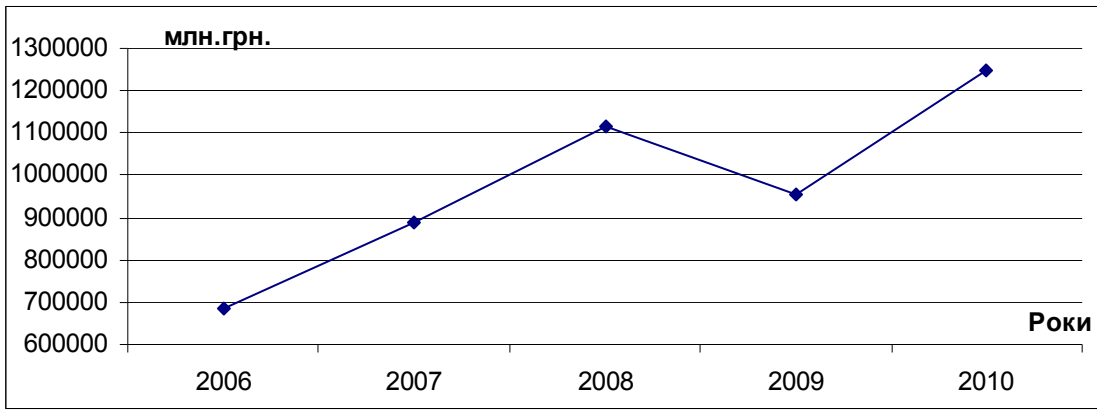


Рис. 1. Динаміка обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) промисловими підприємствами у фактичних цінах

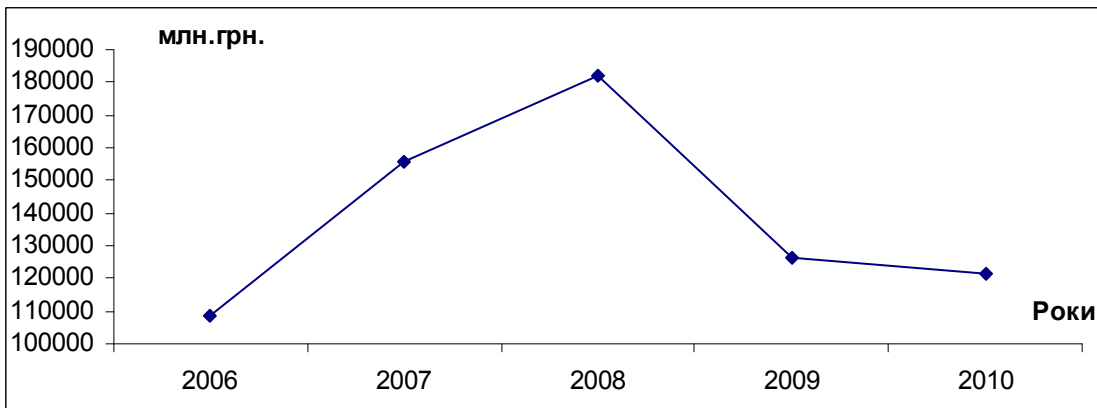


Рис. 2. Динаміка валових капітальних інвестицій промислових підприємств України

За даними рис. 2 для валових капітальних інвестицій промислових підприємств 2010 рік ще можна розглядати в якості кризового. Причиною інертності кризового стану (запізнення) щодо досліджуваного показника є отримані збитки промислових підприємств в 2009 році та необхідність їх компенсації у 2010 році (рис. 3).

Необхідність компенсації збитків за поточною діяльністю в роках, що є наступними за періодами отримання цих збитків, зумовлює інертність (запізнення) кризового стану інвестиційної діяльності промислових підприємств. В свою чергу, такий характер їх обсягів інвестицій зумовлює відповідну динаміку обсягів реалізації робіт організації сфери інжинірингу, оскільки їх проектні роботи передують безпосередній реалізації інвестиційних проектів.

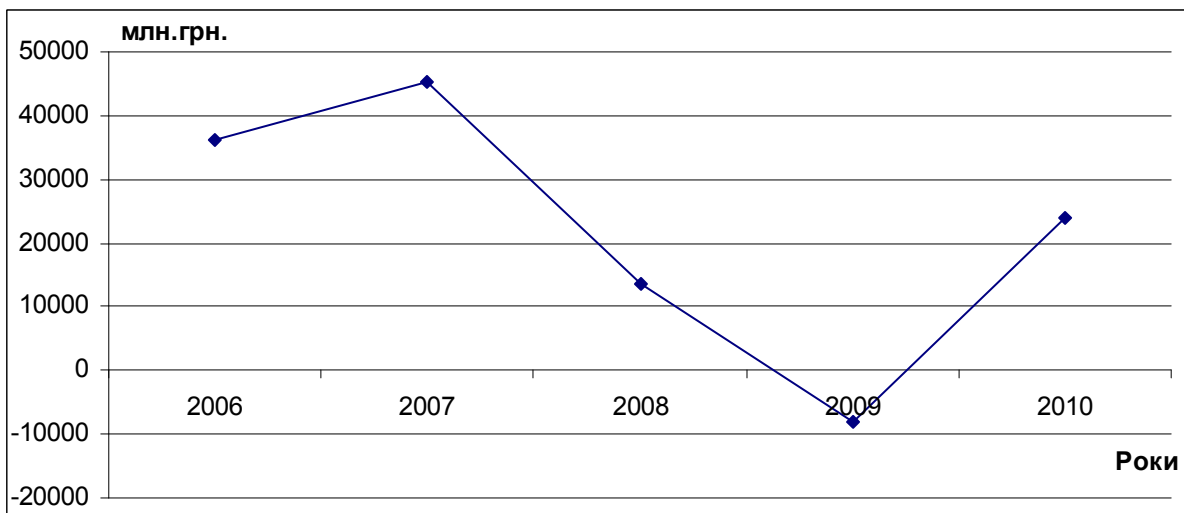


Рис. 3. Фінансовий результат підприємств промисловості до оподаткування

При цьому інертність (запізнення) кризового стану інвестиційної діяльності промислових підприємств майже не позначається на обсязі виконання наукових і науково-технічних робіт наукових організацій (рис. 4).

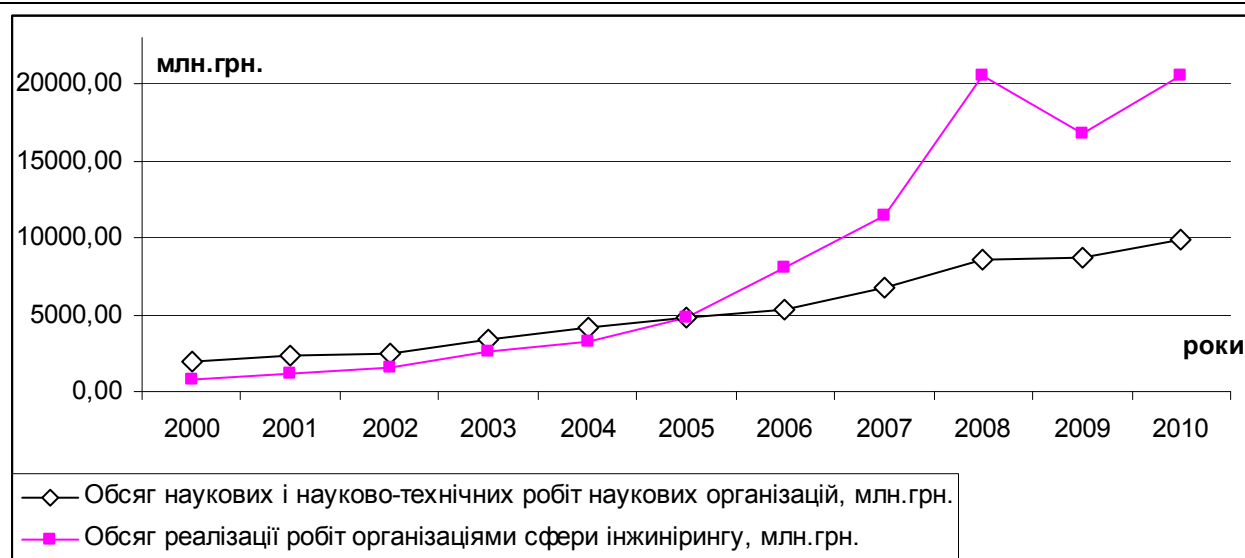


Рис. 4. Динаміка обсягів виконання робіт у фактичних цінах організаціями: науковими і сфери інжинірингу

Впровадженню інвестиційних проектів часто передує здійснення робіт організаціями сфери інжинірингу, проведення наукових робіт науковими організаціями. Тому взаємозв'язок розміру капітальних інвестицій суб'єктів господарювання з результатами діяльності вітчизняних науково-технічних систем може бути як прямим, так і опосередкованим.

Саме в період дії економічної кризи 2009 року стало можливим виявити різний характер зв'язку результатів діяльності науково-технічних систем (організацій: наукових та сфери інжинірингу) з економічними показниками підприємств-переробників сільськогосподарської продукції.

Висновки. Кількісний аналіз динаміки основних результатів діяльності вітчизняних науково-технічних систем і економічних показників підприємств, що є переробниками сільськогосподарської продукції, дозволив виявити між ними кореляцію. Між цими двома групами суб'єктів господарювання існує тісний і складний фінансово-економічний зв'язок, тому проблеми розвитку науково-технічних систем мають розглядатися системно, тобто з урахуванням взаємозв'язку з діяльністю досліджуваних підприємств.

Визначено властивість інертності кризового стану (запізнення) інвестиційної діяльності підприємств-переробників сільськогосподарської продукції, яка зумовлює відповідну інертність (запізнення) обсягів реалізації робіт організаціями сфери інжинірингу, однак майже не впливає на наукову і науково-технічну діяльність наукових організацій. Інвестиційна активність досліджуваних підприємств в короткостроковому періоді часу більш суттєво пов'язана з діяльністю організацій сфери інжинірингу, ніж науковими і науково-технічними роботами наукових організацій. Перспективою подальших досліджень за напрямком є визначення регіональних особливостей взаємозв'язку досліджуваних груп суб'єктів господарювання.

Література

1. Амитан В.Н. Некоторые вопросы развития технопарковых структур в Украине / В.Н. Амитан, В.И.Дубницкий // Вісник академії економічних наук України. – 2004. – № 1 (5). – С. 125–127.
2. Бельтюков С.А. Основні проблеми інвестування промислових підприємств / С.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова, А.А. Дискіна // Прометей. – 2010. – № 3 (32). – С. 84–95.
3. Великий Ю.В. Зарубежный опыт развития технопарков / Ю.В. Великий // Прометей. – 2011. – № 1 (34). – С. 69–73.
4. Крючко Л.С. Особливості формування інноваційної інфраструктури у сільському господарстві / Л.С. Крючко // Прометей. – 2013. – № 1 (40). – С. 100–103.
5. Наєнко Г.В. Розвиток економічного механізму агропромислового виробництва / Г.В. Наєнко, І.М. Дмитрієвська // Економіка Менеджмент Підприємництво. – 2005. – № 13. – С. 45–49.
6. Нусінова О.В. Оцінка вартості бізнесу промислових підприємств за методом експертної вартості / О.В. Нусінова // Бізнес – Інформ. – 2011. – № 3. – С. 71–74.
7. Отенко В.І. Особливості формування конкурентної позиції промислового підприємства / В.І. Отенко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 2. – С. 144–146.
8. Швець Ю.Ю. Инновационное развитие как фактор повышения конкурентоспособности региона / Ю.Ю. Швець // Бізнес – Інформ. – 2011. – № 3. – С. 61–63.
9. Діяльність суб'єктів господарювання [статистичний збірник Державного комітету статистики України]. – К. : Державна служба статистики України. Вид-во: ТОВ «Август Трейд». – 2011. – 454 с.

1. Amitan V.N., Dubnitskiy V.I. Nekotore voprosi razvitiya tehnoparkovih struktur v Ukraini, *Visnsk akademii ekonomichnih nauk Ukraini*, 2004, № 1(5). p.125-127.
2. Beltukov E.A., Nekrasova L.A., Diskina A.A., Osnovni problemi investuvanya promislovih pidpriemstv, *Prometey*, 2010, № 3 (32), p. 84 – 95.
3. Velikiy U.V. Zarubeghniy opit razvitiya tehnoparkov, *Prometey*, 2011, № 1(34), p. 69 – 73.
4. Kruchko L.S. Osoblivosti formuvanya innovatsiynoy infrastrukturi u silskomu gospodarstvi, *Prometey*, 2013, № 1(40), p. 100-103.
5. Naenko G.V., Dmitrievska I.M. Rozvitok ekonomichnogo mehanizmu agropromislovogo virobnitstva, *Economica Menegment Pidpriemnitstvo*, 2005, №13, p.45-49.
6. Nusinova O.V. Otcinka vartosti biznesu promislovih pidpriemstv za metotom ekspertnoi vartosti, *Busines inform*, 2011, №3, p.71-74.
7. Otenko V.I. Osoblivosti formuvanya konkurentnoyi poziciji promislovogo pidpriemstva, *Busines inform*, 2012, №2, p.144-146.
8. Shvetc U.U. Innovatsionnoe razvitie kak factor povisheniya konkurentosposobnosti regiona, *Busines inform*, 2011, №3, p.61-63.
9. Diyalnist subektiv gospodaruvanya, *statistichniy zbirnik Dergavnogo komitetu statistiki Ukraini*, Kiiv, Vid-vo: TOV “Avgust Trade”, 2011, 454p.

Рецензія/Peer review : 24.7.2013 р.

Надрукована/Printed :13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. зав.каф. економіки підприємства і управління трудовими ресурсами Луганського національного аграрного університету Міністерства аграрної політики України В.М. Гончаров

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті виділено проблеми і напрямки реформування державної політики в інноваційній сфері, проведена порівняльна характеристика підприємств старої і нової економіки, розкрито властивості, що впливають на здатність організації ефективно конкурувати в створенні цінності за допомогою знань. В результаті намічено запровадження стимулів для сприяння комерціалізації науково-технічних досліджень і впровадження їх результатів у виробництво.

Ключові слова: інновації, інвестиції, підприємства, економіка, властивості, організації, ефективність, конкуренція.

К.В. VOLOSHCHUK

Podolsk state agrarian-technical university

CONCEPTUAL BASES OF FORMING OF INNOVATIVE-INVESTMENT MODEL OF ENTERPRISES AGRARIAN TO SECTOR IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF NEW ECONOMY

Abstract. In the article problems and directions of reformation of public policy are distinguished in an innovative sphere, comparative description of enterprises of old and new economy is conducted, properties that influence on ability of organization effectively to compete in creation of value by means of knowledge are exposed. As a result the input of stimuli is set for an assistance to commercialization of scientific and technical researches and introduction of their results in a production.

Keywords: innovations, investments, enterprises, economy, properties, organizations, efficiency, competition.

Постановка проблеми. В мінливих умовах зовнішнього середовища відбуваються кардинальні зміни які пов'язані з формуванням інноваційно-інвестиційної моделі розвитку нової економіки. Необхідними вимогами переходу з одного стану в інший є інвестування здійснення інноваційних перетворень, бажання та можливості займатися інноваційно-інвестиційною діяльністю, створення інноваційно-активних підприємств.

У зв'язку з цим актуального питання набуває визначення перспективних характеристик інноваційно-активного підприємства, зокрема основну увагу приділити інтелектуальному капіталу, який є ефективним інструментом максимізації перспектив та подолання складнощів, забезпечення стійкості, інноваційного розвитку та підвищення конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Гострота проблеми інноваційного розвитку підприємств підтверджується значною кількістю досліджень як західних (П. Друкер, М. Хаммер, Дж. Чампі, К. Маркхем, Р. Каплан, Д. Нортон, І. Массакі, К.Мейер та ін.), так й вітчизняних науковців (С.В. Мочерний, В.І. Винокуров, О.Б. Бутнік- Сіверський, Н. Краснокутська, В. Геєць, М. Ільчук, С. Ілляшенко, В. Іванов, П. Музика, М. Йохна, Н. Чухрай та ін.).

Однак потребують вирішення і подальших розробок визначення ознак та відмінних рис інноваційно-активного підприємства в умовах сучасної та нової економіки.

Метою дослідження є порівняння характерних та визначення перспективних ознак підприємств аграрного сектору орієнтованих на інноваційні перетворення в сучасних умовах та розвитку нової економіки.

Викладення основного матеріалу. У площині найближчої перспективи для України є неминучим процес активного типу інноваційного розвитку, що базується на продукуванні та залученні, реалізації на світових ринках власних інноваційних розробок, що полягає у засвоєнні та адаптації іноземних нововведень, їх поступової інтеграції у інноваційну систему.

Результати дослідження стану інноваційної сфери свідчать про відсутність послідовного та системного підходу до її розвитку, низьку ефективність механізму стимулювання суб'єктів господарювання до провадження інноваційної діяльності [1].

Нерозвиненість інноваційної інфраструктури, яка згідно з Концепцією розвитку національної інноваційної системи, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680 (Офіційний вісник України, 2009 р., № 47, ст. 1593), складається з виробничо-технологічної, фінансової, інформаційно-аналітичної та експертно-консалтингової складової, а також технополісів, технологічних та наукових парків, інноваційних центрів та центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів та інноваційних структур інших типів; інформаційних мереж науково-технічної інформації, експертно-консалтингових та інжинірингових фірм, державних та приватних інвесторів тощо як однієї з підсистем національної інноваційної системи, гальмує розвиток інших підсистем, зокрема підсистем освіти, генерації знань, виробництва [2].

Україна має подолати технологічне відставання і розрив у рівні розвитку з іншими країнами, та створювати передумови для наближення пріоритетних галузей до «економіки знань». Для переходу на таку

модель необхідно забезпечити визнання провідної ролі науково-технічної та освітньої сфер у суспільному розвитку, розробку і реалізацію заходів з концентрації національних ресурсів та зусиль на пріоритетних напрямках науково-технічного і господарського розвитку в умовах відкритої ринкової економіки.

Крістофер Мейер перераховує п'ять важливих властивостей, що впливають на здатність організації ефективно конкурувати в суверенні цінності за допомогою знань [3, с.201]:

1. Матеріальний результат інтелектуальної праці є явні знання, але сам творчий процес має більшою мірою прихований характер.

2. Явні знання набагато швидше і легше піддаються розповсюдженню в глобальному масштабі.

3. Після втілення в товарі чи послугі явні знання різко знижують цінність всієї базової інфраструктури, необхідної для підтримки конкурентоспроможності.

4. Всі знання створюють нові знання і, таким чином, вони примножуються завдяки їх застосуванню, в той час як матеріальні активи від використання тільки зношуються і скорочуються.

5. Лавиноподібне зростання знань, супроводжуваний їх стрімким поширенням, істотно ускладнює залишатися в лідерах за наявності доступних знань у будь-якій галузі.

Тому глобальна економіка, заснована на знаннях, винагороджує не тільки їх творців, а й тих, хто вміє виявляти і ефективно їх використовувати.

В умовах сучасної економіки важливість окремих компонентів знань, або інтелектуальних товарів і послуг, неймовірно зросла і стала головним компонентом споживчої цінності. Зміщення центру ваги в бік знань, як першочергового джерела цінності, вимагає від сучасної економіки, щоб нею керували такі люди, які створюють, виявляють і впроваджують знання в нові продукти і послуги швидше від конкурентів [4].

Порівняльна характеристика підприємств старої і нової економіки зведена в табл. 1.

На основі даних табл. 1 можна виділити три рушійні сили нової економіки:

1) знання – інтелектуальний капітал як стратегічний фактор;

2) зміни – постійні, швидкі і складні; породжують невизначеність і знижують передбачуваність;

3) глобалізація – у НДДКР, технології, виробництві, торгівлі, фінансах, засобах комунікацій та інформації, результатом чого є відкритість економік, глобальна гіперконкуренція і взаємозалежність у діловому середовищі

Недосконалість системи державного регулювання в інноваційній сфері призводить до зниження темпів інноваційного розвитку, високої ресурсоемності національної економіки, низької якості продукції та послуг, низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, а також неефективного використання коштів, у тому числі державного та місцевих бюджетів, що виділяються для здійснення заходів у інноваційній сфері.

Метою Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері від 10 вересня 2012 р. № 691-р є удосконалення системи державного регулювання в інноваційній сфері, зокрема визначення концептуальних засад державного регулювання в інноваційній сфері, формування економічних структурних і організаційних основ інноваційної діяльності, створення належної інституціональної бази, забезпечення взаємодії різних інституцій під час впровадження інновацій, створення системи надання державної підтримки інноваційному розвитку національної економіки з урахуванням пріоритетів розвитку науки, техніки та інноваційної діяльності, створення сучасного ринку інновацій та технологій, визначення механізму оперативного реагування на зміни в інноваційній сфері.

Реалізація Концепції, зокрема, передбачає: удосконалення законодавства в інноваційній сфері з метою створення умов для впровадження інновацій, формування інноваційної культури, удосконалення національної системи технічного регулювання, патентної та ліцензійної діяльності бюджетних науково-дослідних установ; статистичних методів проведення оцінки стану провадження інноваційної діяльності; визначення та впровадження механізму надання державної підтримки провадження інноваційної діяльності, реалізації пріоритетних інноваційних проектів з урахуванням світового досвіду, координації інвестиційно-інноваційної державної політики для використання вітчизняного науково-технічного потенціалу в процесі технологічної модернізації національної економіки, державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, а також комерціалізації науково-технічних розробок та винаходів; забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури, а також інноваційної діяльності на регіональному рівні; стимулювання вітчизняних підприємств до спрямування власних коштів для проведення прикладних наукових досліджень та експериментальних розробок.

Формування інноваційної культури повинно відбуватись шляхом популяризації провадження наукової, винахідницької та інноваційної діяльності, а також створення цілісної системи безперервної освіти з урахуванням кадрового забезпечення інноваційної діяльності; удосконалення системи науково-технічної інформації, розширення доступу до інформації юридичних та фізичних осіб через Інтернет; оновлення навчальних програм, планів з метою формування інноваційного мислення, розвитку творчого потенціалу та позитивного ставлення фахівців до інновацій; залучення через дослідницькі центри вищих навчальних закладів студентів і слухачів до участі у реалізації інноваційних проектів; підвищення кваліфікації керівників державних підприємств, установ та організацій з питань формування та реалізації державної інноваційної політики, технологічного аудиту, управління інтелектуальною власністю, стратегічного маркетингу, стратегічного та інноваційного менеджменту; забезпечення підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з питань інноваційного менеджменту.

Порівняльна характеристика підприємств старої і нової економіки

НАЙМЕНУВАННЯ ПОЗИЦІЇ	СТАРА ІНДУСТРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА	НОВА ЕКОНОМІКА, ЗАСНОВАНА НА ЗНАННЯХ
РИНКИ		
Зміни ринків	Повільні	Швидкі
Життєвий цикл товарів та технологій	Довгий	Короткий
Головні рушійні сили економіки	Великі промислові компанії	Інноваційні підприємницькі фірми, засновані на знаннях
Характер конкуренції	Локальний	Глобальна гіперконкуренція
ПІДПРИЄМСТВА		
Засновані на	Стабільності	Управління змінами
Показник успіху	Дохід	Ринкова капіталізація
Організація виробництва	Масове виробництво	Гнучке і дрібносерійне виробництво
Ключові фактори зростання	Капітал	Знання, інновації, інтеграція, створення нових підприємств, венчурні стратегії
Ключовий фактор розвитку технологій	Автоматизація і механізація	Інформаційні та комунікаційні технології, електронний бізнес, комп'ютеризація проектування і виробництва
Головні джерела конкурентних переваг	Доступ до сировини, дешева робоча сила і оборотний капітал; зниження витрат через ефект масштабу	Інституційна перевага, трудові ресурси, контроль вартості, управління якістю з урахуванням вимог споживачів, вивчення ринку
Відсутні ресурси	Фінансовий капітал	Людський капітал
Процес прийняття рішення	По вертикалі	По розподіленню
Інноваційні процеси	Періодичні, лінійні	Безперервні, систематичні
Орієнтування виробництва	Внутрішні процеси	Повний ланцюжок цінностей
Стратегічні альянси з іншими компаніями	Рідкісні, тип мислення - "йти поодиноч"	Співпраця з метою отримання доступу до додаткових ресурсів
Організаційні структури	Ієрархічні, бюрократичні, пірамідальні структури	Взаємопов'язані підсистеми, наділення співробітників повноваженнями, плоска або мережева структура
Мета діяльності	Виробництво, реалізація та отримання прибутку від продажу звичайної, традиційної продукції (послуг)	Розробка інноваційної продукції (технологій), їх використання у власному виробництві чи продаж іншим суб'єктам підприємництва
Розвиток підприємства	Велика увага приділяється розширенню виробництва, збуту продукції та зростанню масштабів бізнесу Важливу роль відіграє	проведення науково-дослідних робіт, створення та розповсюдження інновацій, що сприяє розвитку інноваційної діяльності
Ресурси	Традиційне підприємство формують матеріальні, нематеріальні, фінансові та трудові ресурси	Головними є не просто матеріальні, нематеріальні, фінансові та людські ресурси, це також постачальники, споживачі, партнери, конкуренти, інтелектуальні ресурси співробітників: знання та компетенції
КОМАНДА		
Керівництво	Вертикальне	Внутрішня установка на лідерство працівника
Навички	В одній сфері, стандартизовані	У багатьох сферах, гнучкі
Вимоги до освіти	Кваліфікація або вчений ступінь	Безперервне навчання
Відносини між керівництвом і підлеглими	Конфронтація (зіставлення)	Співпраця, робота в команді
Зайнятість	Стабільність	Під впливом ринкової кон'юнктури / фактори ризику
Працівники як	Витрати	Інвестиції

Тому метою програми інтенсифікації інвестиційно-інноваційної діяльності визначено прискорення розвитку національної економіки шляхом проведення модернізації виробництва, підвищення

конкурентоспроможності вітчизняних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках, зменшення вразливості економіки України від зовнішніх негативних чинників. Досягнення поставлених цілей буде здійснюватися шляхом формування «точок економічного зростання», що сприятиме поживленню економіки в цілому. А для цього необхідно створити відповідні умови для підвищення зацікавленості підприємців у модернізації власного виробництва або у створенні виробництв на основі нових і новітніх технологій [5].

Після поживлення виробничої діяльності у реальному секторі та оздоровлення фінансових ринків очікується прискорення загального зростання економіки, оскільки це буде позитивним сигналом для інвесторів. Безумовно, на перших етапах у технологічній структурі інвестицій буде переважати частка інвестицій, що спрямовується на придбання машин, обладнання та устаткування для новозбудованих об'єктів і реконструкції та технічного переоснащення діючих підприємств. Суттєву роль у цих процесах має відігравати державна підтримка інвестиційної діяльності, передусім у середньо і високотехнологічних видах діяльності, але потрібно забезпечити її оптимізацію та підвищення ефективності [6].

З цією метою важливо вдосконалювати регуляторну політику, запроваджувати для підприємництва стимули, адекватні рівню цього завдання, в тому числі для малого і середнього бізнесу, сприяти комерціалізації науково-технічних досліджень і впровадження їх результатів у виробництво – тобто має бути забезпечено постійний зв'язок науки з інноваційним ринком та з виробництвом, якщо ми хочемо розвивати економіку на власній технологічній базі. За умов відсутності вітчизняних розробок необхідно забезпечити трансфер технологій, але техніка і технології мають заходити в Україну лише сучасного рівня. Для розвитку інноваційної діяльності і залучення інвестицій в інновації необхідні стабільна ситуація та помірне оподаткування, щоб продукція за такими проектами не виявилася дорожчою, ніж закордонні аналоги.

Тоді й власні кошти підприємства та організації будуть спрямовувати у визначені пріоритетні сфери економічної діяльності (а це на сьогодні – енергетика, енергоефективність та енергозбереження; агропромисловий комплекс; розвиток інфраструктури та житлове будівництво, машинобудування; медицина та інформація). Слід враховувати, що зміщення інвестиційних пріоритетів у часі та просторі дасть можливість у перспективі модернізувати економіку в цілому. Зазначені пріоритети спрямовані на підвищення технологічного рівня виробництва шляхом ліквідації застарілого обладнання та введення в дію нових виробничих потужностей. Це забезпечить підтримку конкурентних позицій українських компаній на міжнародних ринках і одночасно стане запорукою стабільного розвитку реального сектору економіки.

Першочерговість уваги до аграрного сектору зумовлюється незамінністю сільськогосподарської продукції та продовольства в життєдіяльності людини і суспільства, його винятковою соціальною значимістю.

У сучасному глобалізованому світі місце та роль України залежить від її здатності ефективно реалізувати свої об'єктивні переваги природно-ресурсного потенціалу у світовому розподілі праці та у міжнародній конкурентній боротьбі, забезпечивши участь у вирішенні світових продовольчої, енергетичної та екологічної проблем на основі взаємовигідних партнерських відносин.

Стратегія розвитку аграрного сектору України на період до 2020 року спрямована на формування ефективного, ресурсозберігаючого, еколого-безпечного, соціально спрямованого, наукоємного сектору економіки держави, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства [6].

Орієнтири реалізації Стратегії:

1. Забезпечення вітчизняної пропозиції сільськогосподарської продукції та продовольства відповідно до внутрішніх потреб та вимог продовольчої безпеки:

2. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва:

3. Підвищення економічної результативності сільськогосподарського виробництва:

4. Підвищення соціального вкладу сільськогосподарського виробництва.

Вважаємо, що формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку аграрних підприємств можливе лише завдяки взаємопов'язаній дії факторів:

- покращенню системи нормативно-законодавчих актів, що регулюють інноваційні процеси
- інвестиційній підтримці інноваційної діяльності;
- розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва;
- створенню інфраструктури інноваційної діяльності;
- ефективному використанню інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства.

Інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства характеризується здатністю до розвитку, альтернативністю, пріоритетом економічних інтересів, якості, потужності. Кожна складова є важливою і в комплексі вони забезпечують великий потенціал. [7].

Такий підхід дасть змогу підвищити ефективність інноваційної діяльності підприємств аграрної сфери, а отже, слугуватиме в досягненні стратегічних імперативів та цілей аграрних підприємств.

Висновки. Інноваційна модель розвитку національної економіки повинна забезпечувати безперервну конвертацію сучасних досягнень науки і техніки в новітні технології, конкурентоспроможні товари і послуги. Перш за все, необхідне здійснення державної підтримки проектів інноваційного характеру, розвитку державно-приватного партнерства та інших механізмів впливу, що разом із поліпшенням

регуляторного середовища в ході впровадження реформ забезпечить створення підґрунтя для позитивних структурних зрушень в економіці.

Для реалізації концептуальних основ інноваційно-інвестиційного розвитку аграрного сектору України необхідно провести зміну стереотипів взаємодії громадських, підприємницьких та державних інститутів, забезпечивши дотримання стратегічних імперативів та орієнтирів.

Реалізація Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері сприятиме: підвищенню ефективності реалізації державної інноваційної політики; реформуванню системи державного регулювання в інноваційній сфері; підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки; створенню ринку інновацій та технологій; забезпеченню реалізації наукового потенціалу.

Література

1. Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2012 р. № 691-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-%D1%80>

2. Концепція розвитку національної інноваційної системи: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ovu.com.ua/articles/1625-pro-shvalennya-kontseptsiyi-rozvitku-natsionalnoyi>

3. Клишова Е. В. Институциональная среда: в контексте теории экономической реальности [Электронный ресурс] / Е. В. Клишова // Науч. тр. ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2006. – Вып. 103-2. – С. 35-43. – Режим доступа: [http://www.donntu.edu.ua/"Библиотека"/](http://www.donntu.edu.ua/)

4. Мейер К. Живая организация: компания как живой организм / К. Мейер, С. Дэвис ; пер. с англ. - М.: Добрая книга, 2007. - 368 с.

5. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки. – Програма інноваційно-інвестиційної діяльності запропонована Урядом у 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR101900.html

6. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки до 2020 року // Науковий збірник матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://issuu.com/nnc_iae/docs/strateg_zbirnyk_zmist

7. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент / Т.О. Скрипко Підручник –2011р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://pidruchniki.ws/19570411/menedzhment/analiz_innovatsiynih_mozhlivostey_organizatsiyi#577

References

1. Conceptions of reformation of public policy in an innovative sphere: Order of Cabinet of Ministers of Ukraine from September, 10 in 2012 № 691-p. [Electronic resource]. it is access Mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-%D1%80> [in Ukrainian]

2. Conception of development of the national innovative system : Order of Cabinet of Ministers of Ukraine from June, 17 in 2009 № 680-p. [Electronic resource]. it is access Mode: <http://ovu.com.ua/articles/1625-pro-shvalennya-kontseptsiyi-rozvitku-natsionalnoyi> [in Ukrainian]

3. Mayer K. Живая организация: компания как живой организм / of K. Mayer, C. Davis ; truded. c eng - M.: Kind book, 2007. are 368 p.s

4. Klyshova E. V. is the Institutional environment: in context of theory of economic reality [Electronic resource] / E. V. Klyshova // of scientific works of DonNTU. Series: economic. - 2006. – Volume 103-2. - pp. 35-43. it is Mode of of access : of [http://www.donntu.edu.ua/"Library"/](http://www.donntu.edu.ua/) [in Ukrainian]

5. Innovative-investment model of development of national economy. - Program of innovative-investment activity offers Government in 2011p. [Electronic resource]. it is access Mode: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR101900.html [in Ukrainian]

6. Strategy of development agrarian to the sector of economy 2020 to // Scientific collection of materials of Fourteenth annual collections of Allukrainian congress of scientists of economists-squirearchies [Electronic resource] it is access Mode: http://issuu.com/nnc_iae/docs/strateg_zbirnyk_zmist [in Ukrainian]

7. Skrypko T.O. Innovative management / of T.O. Skrypko Textbook -2011. [Electronic resource] it is access Mode: http://pidruchniki.ws/19570411/menedzhment/analiz_innovatsiynih_mozhlivostey_organizatsiyi#577 [in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 7.8.2013 р. Надрукована/Printed :14.8.2013 р.

**ДІЯЛЬНІСТЬ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ
У СУЧАСНИХ УМОВАХ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ**

У статті досліджено сучасні тенденції розвитку небанківських фінансових інститутів в Україні. Визначено важливі проблеми, що стримують подальший розвиток інститутів вітчизняного небанківського сектору, а також запропоновано основні напрями їх подолання.

Ключові слова: небанківські фінансові інститути, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, кредитні спілки, ломбарди.

O.M. GLADCHUK, S.S. KUCHERIVSKA
Yuriy Fedkovich Chernitsi national university

**ACTIVITY OF NON-BANKING FINANCIAL INSTITUTES IN MODERN CONDITIONS OF UKRAINIAN
ECONOMY**

Abstract – The aim of the research is to study the functioning of non-banking financial institutions in Ukraine, research and identify major problems of their activities and propose main directions of improvement measures for non-banking financial institutions in Ukraine.

The authors analyzes the contemporary trends in the development of non-banking financial institutions in Ukraine. Basic approaches are considered in relation to interpretation of concept non-banking financial institutes and their place and value are analysed in development of financial intermidation. The reasons of foundation of non-banking financial institutions which accumulate money resources of individual investors acting as subjects of the financial market and also invest in various economic projects, providing economic growth in Ukraine, are analyzed in it. Also in the article the specific of functioning of non-banking financial institutions at the financial market of Ukraine and basic progress and co-operating trends with the real sector of economy are analyzed. The degree of development of non-banking financial institutions is found out in the context of research of insurance companies, private pension funds, institutes of the joint investing and credit unions in our country.

Authors defines the state policies, which should help the further development of the Ukrainian market of non-banking financial services. Numbers of measures is offered in relation to the improvement of activity of this financial institutes with the aim of financial stability providing.

Keywords: non-banking financial institutions, insurance companies, private pension funds, institutes of the joint investing, credit unions, pawnshops.

Вступ

Підвищення ефективності функціонування фінансового ринку, національної економіки та добробуту суспільства багато в чому залежить від рівня розвитку фінансових установ загалом, і небанківських фінансових інститутів зокрема. Банківський сектор України з його тривалою історією функціонування продовжує відігравати головну роль у забезпеченні економіки фінансовими ресурсами. Водночас роль небанківських фінансових інститутів залишається досить обмеженою. Однак сьогодні, коли національна економіка потребує довгострокового і недорогого капіталу для забезпечення інноваційних процесів, суттєво підвищується роль саме небанківських фінансових інститутів, акумульовані фінансові ресурси яких слугують додатковим ефективним джерелом економічного зростання в країні. При цьому слід пам'ятати, що сама по собі наявність фінансових інститутів не забезпечує процвітання економіки, не менш важливими є умови їх виникнення та розвитку, а інколи, і використання. У зв'язку з цим важливо дослідити особливості діяльності небанківських фінансових інститутів України.

Дослідженню проблем становлення і розвитку інституту фінансового посередництва загалом і небанківських фінансових інститутів зокрема, присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців. Безпосередньо дослідженням проблем функціонування страхових компаній в Україні займалися такі вчені: В. Базилевич, Н. Внукова, О. Гаманкова, С. Осадець, В. Фурман та інші. Окремі аспекти діяльності кредитних спілок вивчали М. Аліман, С. Бабенко, В. Гончаренко, А. Оленчик, М. Малік, П. Саблук та інші. Проблеми розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні досліджували О. Василик, С. Юрій, О. Ткач та інші. Загалом функціонування небанківських фінансових інститутів в Україні вивчали З. Ватаманюк, О. Дорош, І. Каракулова, І. Школьник. Однак підвищення значення небанківських фінансових інститутів в процесах подальшої трансформації вітчизняного фінансового ринку і фінансування національної економіки зумовлюють необхідність їх подальшого системного дослідження.

Метою даної статті є вивчення і оцінка стану функціонування небанківських фінансових інститутів в Україні, в сучасних умовах, дослідження та визначення основних проблем в їх діяльності та розробка пропозицій щодо вдосконалення діяльності вітчизняних небанківських фінансових інститутів.

Виклад основного матеріалу

Небанківські фінансові інститути як окрема ланка кредитної системи почали формуватися у середині XIX століття, хоча характерні для них операції, здійснювалися торговцями, лихварями, фінансовими і банківськими установами ще й набагато раніше. Внаслідок індустріального розвитку

суспільства розподіл праці виникає і у сфері надання фінансових послуг. Банки зосередили увагу на послугах найбільшого попиту. Відповідно сегмент ризикових послуг фінансового ринку почали заповнювати різні небанківські фінансові інститути. Різноманітні видів небанківських фінансових установ є однією з ознак розвиненості фінансової системи країни. Відтак, розвиток небанківського фінансового сектору можна розглядати як важливий чинник удосконалення фінансових відносин у країні. Збільшення видів та кількості професійних учасників фінансового ринку сприяє загостренню конкуренції між ними та призводить до зниження ціни на фінансові послуги та вартості інвестиційного капіталу [1].

Небанківські фінансові інститути визначено нами як сукупність інститутів небанківського сектора, що провадять діяльність у сфері надання вузькоспеціалізованих фінансових послуг щодо задоволення різноманітних індивідуалізованих коротко-, середньо- та довгострокових потреб у фінансових ресурсах домогосподарств та суб'єктів господарювання відповідно до чинного законодавства в їх взаємозв'язку та взаємозалежності в межах фінансового сектору країни. До небанківських фінансових інститутів відносять інститути спільного інвестування, страхові компанії, кредитні спілки, ломбарди, недержавні пенсійні фонди, лізингові та факторингові компанії [2].

Діяльність небанківських фінансових інститутів суттєво відрізняється від діяльності банків. Серед основних відмінностей – вузька спеціалізація, реалізація за рахунок неї небанківських послуг (за наявності дозволу держави – окремих банківських), відсутність безпосереднього впливу на формування пропозиції грошей на ринку, а також більший ризик порівняно з операціями банків [3].

На сьогодні сектор небанківських фінансових інститутів в Україні хоча і кількісно значний (всього станом на 01.01.2013 р. – 3109), однак малопотужний, відповідно участь цих установ у наданні фінансових послуг залишається майже непомітною. В той же час позитивна динаміка у розвитку багатьох сегментів фінансового ринку свідчить про їх вагомий потенціал та можливості його використання у майбутньому для забезпечення економічного зростання в країні. У передкризовий період небанківські фінансові інститути активно розвивались та почали відігравати більш вагомий роль у фінансовій системі України. Найбільш динамічного розвитку в країні набула діяльність страхових компаній, інститутів спільного інвестування, кредитних спілок, ломбардів та недержавних пенсійних фондів [4]. Але при цьому їх розвиток має дискретний та фрагментарний характер, що проявляється в значній нерівномірності обсягів активів, структурі та якості наданих послуг, територіального розміщення і, як наслідок, невідповідності зростаючим потребам національної економіки.

За результатами аналізу діяльності небанківських фінансових інститутів в Україні за останні роки можна зробити наступні висновки. Кількість небанківських фінансових інститутів на вітчизняному фінансовому ринку є досить великою. Найбільшими темпами зростає кількість інститутів спільного інвестування в Україні (zareestrovano 1570 ICI станом на 30.03. 2013 р., а от ICI, що досягли нормативу мінімального розміру капіталу, було 1213, тоді як лише у 2005 р. їх було 165), це можна пояснити, по-перше, початковим етапом їх розвитку, який носить переважно екстенсивний характер, а також значною «тінізацією» їх діяльності, адже переважна більшість даних інститутів створена у формі венчурних фондів, що здійснюють свою діяльність у закритому порядку [5].

Інші небанківські фінансові інститути протягом останніх п'яти років суттєво не змінювались у своїй кількісній характеристиці. Трохи зменшилась кількість страхових компаній (414) та кредитних спілок (617), що зумовлено наслідками економічної кризи для даних інститутів, адже страхові компанії і кредитні спілки, які мали невідповідно сформовані портфелі своїх активів, не змогли подолати випробування економічною кризою. А от період нестабільності вітчизняної економіки для ломбардів був навпаки сприятливим, адже саме за таких умов зростає попит на їхні послуги, тому кількість ломбардів на кінець 2012 р. зросла до 466, проти 322 у 2005 р. Кількість недержавних пенсійних фондів за станом на 30.12.2012 р. складала 94.

За даними єдиного для всіх небанківських інститутів наглядового органу – Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацфінпослуг) – серед небанківських фінансових інститутів за обсягами активів (таблиця 1) лідирують інститути спільного інвестування, розмір сукупної вартості їх активів станом на 30.03.2013 р. становив 158 327,73 млн грн. Ці інститути демонструють стрімке зростання активів впродовж 2007–2012 рр., проте частка венчурних фондів у їх активах складає 93,4%, що свідчить про значну закритість вітчизняного ринку спільного інвестування.

Друге місце за величиною активів займають страхові компанії, оскільки розмір їхніх активів станом на 30.12.2012 р. склав 56 224,7 млн грн, цей показник також демонструє поступову і позитивну динаміку за останні роки, що свідчить про поступовий розвиток страхового ринку України, який не зважаючи на нестабільність фінансової системи продовжує ефективно працювати і якісно розвиватись.

Найменшу величину активів з усіх небанківських фінансових інститутів мають ломбарди – 1 433,3 млн грн і недержавні пенсійні фонди (НПФ) – 1 660,1 млн грн. Ломбарди внаслідок економічної природи своєї діяльності не можуть володіти значними активами, але їх діяльність є незамінною в функціонуванні будь-якої економіки. Недержавні пенсійні фонди стали одними з тих вітчизняних інститутів небанківського сектору, на які економічна криза здійснила найбільший вплив. Не набули великого розвитку в Україні й кредитні спілки, розмір активів яких склав 2 656,9 млн грн [6].

Звичайно, навіть, якщо порівняти загальні активи всіх небанківських фінансових інститутів (201236 млн грн станом на 01.01.2013 р.) з активами вітчизняної банківської системи (18% активів банків), то стане зрозуміло, що інститути небанківського сектору ще не отримали достатнього розвитку в Україні,

але цю ситуацію можна розглядати і з позитивної сторони, адже існують достатньо великі потенційні можливості для подальшого зростання і розвитку даних інститутів при заповненні ними наявних ніш при наданні фінансових послуг своїм клієнтам.

Таблиця 1

Розмір активів вітчизняних фінансових інститутів та номінального ВВП, млн грн. [5–7]

Роки	Активи страхових компаній	Активи кредитних спілок	Активи НПФ	Активи ІСІ	Активи ломбардів	Активи банків	Номінальний ВВП
2005	20 920,1	1 938,4	46,2	6 903,8	417,6	210 804	128 870
2006	23 994,6	3 241,2	137,1	17 027,3	568,7	315 706	159 080
2007	32 213,0	5 260,6	281,0	40 780,4	367,7	599 396	214 883
2008	41 930,5	6 064,9	612,2	63 265,1	525,3	926 086	252 670
2009	41 970,1	4 218,0	857,9	82 540,9	618,9	880 302	259 908
2010	45 234,6	3 432,2	1 144,3	105 826,5	888,2	942 088	307 278
2011	48 122,7	2 386,5	1 386,9	126 789,6	1 203,8	1 054 280	364 083
2012	56 224,7	2 656,9	1 660,1	139 261,0	1 433,3	1 127 192	359 100

Проведені дослідження підтверджують наявність тісного взаємозв'язку між рівнем зростання ВВП і розвитком небанківських фінансових інститутів. Основним каналом впливу виступає інвестиційна діяльність вищезазначених фінансових посередників, а від структури їхніх активів залежить механізм впливу на економічний розвиток країни.

Вплив небанківських фінансових інститутів на економічний розвиток країни також можна показати шляхом відображення обсягів їх інвестицій у різноманітні фінансові інструменти та фінансові ресурси (рис. 1). Цей вплив відбувається прямо чи опосередковано через банківську систему, державний бюджет та фондовий ринок. Якщо до 2007 р. основна частка активів припадала на депозити, то після 2008 р. спостерігається перерозподіл у бік акцій та облігацій.

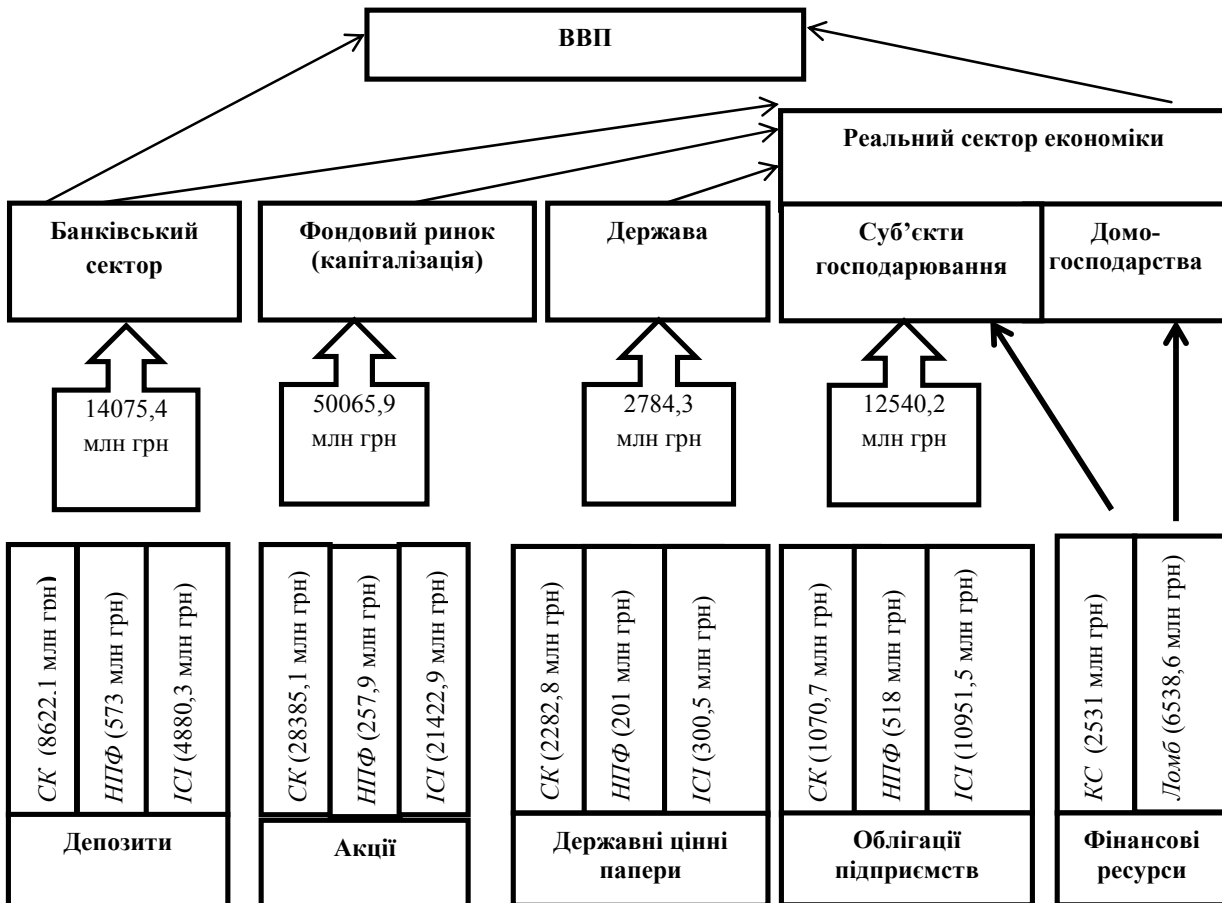


Рис. 1. Вплив небанківських фінансових інститутів на економічний розвиток України (розраховано за показниками 2012 р.) [5–9]

Небанківський фінансовий сектор економіки України як інституційний суб'єкт фінансового ринку на нинішньому етапі розвитку є малопотужним. Серед основних причин слабого розвитку небанківських

фінансових інститутів в Україні можна виділити зовнішні, які зумовлені несприятливим економіко-інституційним середовищем, та внутрішні, пов'язані з недоліками організаційно-економічних механізмів функціонування самих небанківських фінансових інститутів. Крім недоліків самої внутрішньої організації їх діяльності, слід відзначити низький рівень капіталізації та фінансової стійкості небанківських фінансових інститутів внаслідок чого вони більшою мірою схильні до ризиків. Інститути небанківського фінансового сектору надають обмежений спектр послуг певному колу клієнтів, відчувають дефіцит висококваліфікованих кадрів, характеризуються високим ступенем ризикованості у проведенні фінансових операцій.

Серед основних причин слабого розвитку небанківських фінансових інститутів в Україні можна виділити зовнішні, які зумовлені несприятливим економіко-інституційним середовищем, та внутрішні, пов'язані з недоліками організаційно-економічних механізмів функціонування самих небанківських фінансових інститутів. Найбільшою проблемою небанківських фінансових інститутів в Україні є революційний підхід їх формування, за якого інститути у відносно короткий період були імплантовані у національне середовище, не враховуючи ментальну інертність, культуру бізнесу, історичні передумови. На це вказує низький рівень довіри до таких інститутів. Для прикладу – досить складне формування інституту страхових брокерів в Україні, частка яких в загальному обсязі страхових послуг зовсім незначна. При цьому є країни, де страховий ринок високо розвинутий при тому, що страхові брокери відсутні. Недоліки внутрішньої організації та управління діяльністю призводять до низького рівня капіталізації та фінансової стійкості небанківських фінансових інститутів внаслідок чого вони більшою мірою схильні до ризиків. Інститути небанківського фінансового сектору надають обмежений спектр послуг певному колу клієнтів, відчувають дефіцит висококваліфікованих кадрів, характеризуються високим ступенем ризикованості у проведенні фінансових операцій.

Розвиток та розширення спектру небанківських фінансових послуг створили умови для активного залучення до даних ринків споживачів, які зазвичай не мають достатньої інформації та необхідних знань про особливості та споживчі характеристики фінансових послуг. У процесі вибору послуги вони не завжди могли оцінити рівень ризиків і можливі наслідки набуття додаткових фінансових зобов'язань. На нашу думку, значущий аспект став однією з основних передумов розвитку негативних тенденцій, пов'язаних з невиконанням клієнтами небанківських фінансових установ своїх зобов'язань в умовах економічної кризи.

Іншим чинником, що обумовив негативні тенденції у небанківському фінансовому секторі є недосконале правове середовище та вади державного регулювання. Нормативно-правова база, що покликана регулювати різні аспекти професійної діяльності на фінансовому ринку, є досить суперечливою та не повністю сформованою.

Основними проблемами, що стримують зокрема подальший розвиток кредитних спілок в Україні є: відсутність ефективних механізмів рефінансування кредитних спілок та системи гарантування вкладів їх членів; низький рівень капіталізації та нестійкий фінансовий стан значної кількості кредитних спілок; відсутність дієвого механізму підтримки фінансової стабільності даних фінансових інститутів.

Найбільш суттєвими проблемами, що спричинили негативний вплив на розвиток страхових компаній є: низька платоспроможність потенційних споживачів страхових послуг і їх недовіра до інституту страхування; шахрайство та нехтування правами страхувальників з боку окремих страховиків. В Україні до цього часу не створені законодавчі засади для впровадження інвестиційного та обов'язкового медичного і пенсійного страхування. Рівень капіталізації більшості страхових компаній залишається вкрай низьким. Страхові послуги продовжують використовуватися підприємцями з метою ухилення від сплати податків. Існує недобросовісна конкуренція, зокрема й щодо тарифікації окремих видів страхових послуг.

Негативними чинниками, що впливають на розвиток недержавних пенсійних фондів, є: призупинення пенсійної реформи у частині запровадження накопичувальної пенсійної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; дефіцит надійних фінансових інструментів для інвестування коштів пенсійних фондів та існування необґрунтованих обмежень щодо інвестування накопичених коштів; недостатня інформаційна прозорість діяльності НПФ і компаній, що їх обслуговують; низький рівень довіри до цих інститутів з боку потенційних учасників НПФ.

Серед чинників, що стримують розвиток лізингових компаній в Україні, можна назвати: вади податкової політики, оскільки режим оподаткування ПДВ лізингової діяльності є дискримінаційним порівняно з банківською діяльністю, а також податкові обмеження щодо віднесення на валові витрати коштів, які витрачаються на страхування лізингових активів, суттєво збільшують ризики лізингодавців; обмеженість довгострокових фінансових ресурсів на внутрішньому ринку України, зокрема відсутність довгострокових джерел фінансування оновлення основних засобів бюджетними установами галузей соціальної інфраструктури та інших. Однак найбільш суттєвою проблемою, яка не дуже афішується органами влади є суттєве погіршення платоспроможності лізингоотримувачів в умовах фінансової кризи і, як наслідок, значне зростання питомої ваги проблемних лізингових договорів, що, у свою чергу, унеможливує реалізацію нових лізингових проектів.

Основними заходами поліпшення, що стосуються практично всіх сегментів ринку небанківських фінансових послуг, є удосконалення законодавства, забезпечення цивілізованого ефективного державного регулювання і нагляду за діяльністю інститутів, дотримання принципу прозорості діяльності як небанківських інститутів, так і Нацфінпослуг за рахунок запровадження системи оприлюднення зведеної

інформації про їх діяльність, що сприятиме підвищенню поінформованості і захисту прав користувачів фінансових послуг. Для врегулювання проблеми захисту прав споживачів Нацфінпослуг були розроблені «Концепція захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні» та «Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами». На основі зазначених документів визначено заходи щодо розвитку небанківських фінансових послуг, які дозволять привести національне законодавство у сфері захисту прав споживачів до відповідності законодавству Європейського Союзу. Реалізація заходів, передбачених даними документами, забезпечить реалізацію прав споживачів на достовірну інформацію, якість небанківських фінансових послуг, компенсацію завданих споживачам матеріальних збитків на ринках фінансових послуг. Зокрема передбачено сприяння утворенню громадських організацій захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг; законодавче визначення терміну «споживач фінансових послуг»; встановлення санкцій до небанківських фінансових установ у разі порушення ними законодавства про захист прав споживачів; розробка стандартів надання небанківських фінансових послуг та ін.

На нашу думку, необхідними також є заходи щодо підвищення освіченості та поінформованості користувачів фінансових послуг. Зокрема, потрібно створити на веб-сторінках органів, що здійснюють державне регулювання, окремий розділ для висвітлення актуальних питань у сфері захисту прав споживачів. Потребує вдосконалення нормативно-правова база щодо розкриття інформації небанківськими фінансовими інститутами відповідно до стандартів IAIS, IOPS, законодавства Європейського Союзу, міжнародного досвіду з урахуванням вітчизняних економічних особливостей.

Основні заходи із вдосконалення діяльності небанківських фінансових інститутів в Україні повинні бути спрямовані на їх підтримку та розвиток, і включати напрями поліпшення діяльності як окремих фінансових інститутів так і всього небанківського сектору загалом.

Зокрема, поліпшення діяльності кредитних спілок можливе за умов:

- удосконалення системи управління кредитною спілкою шляхом підвищення ролі членів в управлінні, які мають депозитні вклади;
- переведення діяльності кредитних спілок на безготівкові розрахунки з ціллю здійснення податкового контролю та зменшення проведення тінювих операцій;
- створення фонду гарантування вкладів членів кредитних спілок, що водночас вимагає впровадження механізмів підтримки ліквідності шляхом рефінансування, створення стабілізаційного фонду, на уповноважених якого покладатимуться функції попередження банкрутства та захист в умовах фінансових труднощів;
- формування установ сервісної інфраструктури, які повинні надавати послуги кредитним спілкам у сфері навчання, мінімізації фінансових ризиків, управління ліквідністю.

Основні заходи із вдосконалення діяльності страхових компаній повинні бути спрямовані на:

- посилення контролю та підвищення кваліфікаційних вимог до страхових посередників;
- стимулювання інвестування у розробку та впровадження високотехнологічного устаткування, ресурсо- та енергозберігаючі технології, інфраструктуру тощо; адже, як показує практика, інвестиції в економіку за напрямками, визначеними урядом, у загальному обсязі страхових резервів не перевищують 0,3%;
- забезпечення гарантування страхових виплат (зокрема, страхування життя) у випадку банкрутства страхової компанії, що особливо актуально в умовах реформування пенсійної системи;
- посилення уваги наглядового органу за ризиками страхових портфелів.

Подальший розвиток недержавних пенсійних фондів потребує:

- посилення роз'яснювальної роботи серед населення, роботодавців, профспілок щодо діяльності НПФ;
- запровадження податкових стимулів (звільнення від оподаткування коштів, перерахованих на недержавні пенсійні рахунки, відстрочення сплати податків та ін.) для суб'єктів господарювання;
- посилення контролю за дотриманням належного рівня власного капіталу адміністратора недержавного пенсійного фонду, вимог щодо диверсифікації та якості активів фондів;

Основні заходи для вдосконалення діяльності лізингових компаній:

- розвиток інфраструктури лізингу та активізація її використання учасниками фінансового ринку;
- запровадження механізму рефінансування портфелів лізингових угод.

Подальший розвиток та поліпшення функціонування інститутів спільного інвестування вимагають удосконалення механізмів та інструментів інвестування інститутів спільного інвестування, шляхом розвитку вітчизняного фондового ринку та створення нових сфер вкладання коштів.

Висновки

Отже, аналіз діяльності небанківських фінансових інститутів в Україні показав, що незважаючи на суттєве відставання за обсягами активів від банківського сектору, небанківські фінансові інститути можуть ефективно накопичувати та перерозподіляти фінансові ресурси на потреби економіки. Так зване «пробуксовування» розвитку небанківських фінансових інститутів буде тривати до тих пір, поки в економіці країни не буде достатніх умов для їх розвитку (обумовлених еволюцією економіки чи виваженою державною політикою). Як Структура активів небанківських фінансових інститутів відіграє першочергову роль для визначення їх місця на фінансовому ринку країни (чим більша частка цінних паперів в інвестиційному портфелі, тим більш незалежними є небанківські фінансові інститути від банківського

сектору). У цьому контексті важливо кількісно оцінити ступінь їхнього впливу на розвиток суб'єктів господарювання та розвиток економіки загалом, а також вплив різноманітних макроекономічних показників на їх функціонування, що може бути предметом подальших досліджень.

Література

1. Сідельник О.П. Позиціонування небанківських фінансових установ на ринку фінансових послуг як фактор підвищення їх конкурентоспроможності / О.П. Сідельник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – №2(1). – С. 237–241. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2011_2/VUBSNBU11_p237-p241.pdf
2. Гладчук О.М. Небанківські фінансові інститути на фінансовому ринку України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.М. Гладчук. – К., 2010. – 20 с.
3. Тропіна В.Б. Фінансові посередники: основні тенденції розвитку в Україні / В.Б. Тропіна, Л.В. Лисяк // Економічний простір. – 2011. – № 50. – С. 178–184. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2011_50/statti/21.pdf
4. Бала О.І. Фінансове посередництво в Україні: сутність та види / О.І. Бала, О.І. Цізда // Науковий вісник НЛТУ України – 2010. – № 20.6. – С. 169–174. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/20_6/169_Bala_20_6.pdf
5. Інформаційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу: інформація про діяльність інститутів спільного інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.
6. Інформаційний сайт Національної комісії що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг: інформація про діяльність небанківських фінансових установ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
7. Інформаційний сайт Державного комітету статистики України: інформація про основні соціально-економічні показники розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Бачо Р.Й. Роль небанківської системи в економічному зростанні України / Р.Й. Бачо, Г.Т. Шестак // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 2 (14). – С. 275–280.
9. Гладчук О.М. Характеристика функціонування небанківських фінансових інститутів за допомогою економіко-математичного моделювання / О.М. Гладчук, С.С. Кучерівська, О.Ю. Вінничук // Науковий вісник Чернівецького національного університету. – 2013. – Вип. 560. – С. 330–337.

References

1. Sidelnyk O.P. Pozytionuvannya nebankivskykh finansovykh ustanov na rynku finansovykh poslug yak factor pidvyshchennia ykh konkurentospromozhnosti, *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnogo banku Ukrainy*, 2011, No 2 (1), pp. 237-241. [elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2011_2/VUBSNBU11_p237-p241.pdf
2. Gladchuk O.M. Nebankivski finansovi instytuty na finansovomu rynku Ukrainy, *avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. Nauk : spets. 08.00.08 "Groshi, finansy i kredyt"*, Kyiv, 2010, pp. 20.
3. Tropina V.B., Lysiak L.V. Finansovi poserednyky: osnovni tendentsii rozvytku v Ukraini, *Ekonomichnyi prostir*, 2011, No 50, pp. 178-184. [elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2011_50/statti/21.pdf
4. Bala O.I., Tsizda O.I. Finansove poserednytstvo v Ukraini: sutnist ta vydy, *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, 2010, No 20.6., pp. 169-174. [elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/20_6/169_Bala_20_6.pdf
5. Informatsiinui sait Ukrainskoi asotsiatsii investytsiinogo biznesu: informatsiia pro diialnist instytutiv spilnogo investuvannia [elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.uaib.com.ua>.
6. Informatsiinui sait Natsionalnoi komisii shcho zdiisniuie reguliuvannia u sferi ryнкiv finansovykh poslug: informatsiia pro diialnist nebankivskykh finansovykh ustanov. [elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dfp.gov.ua>.
7. Informatsiinui sait Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy: informatsiia pro osnovni sotsialno-ekonomichni pokaznyky rozvytku [elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Bacho R.Y., Shestak G.T. Rol nebankivskoi systemy v ekonomichnomu zrostanti Ukrainy, *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnogo banku Ukrainy*, 2012, No 2 (14), pp 275-280.
9. Gladchuk O.M., Kucherivska S.S., Vynnychuk O. Yu. Kharakterystyka funktsionuvannia nebankivskykh finansovykh instytutiv za dopomogoiu economico-matematychnogo modeliuвання, *Naukovyi visnyk Chernivetskogo nationalnogo universytetu*, 2013., No 650-652, pp.

Рецензія/Peer review : 25.6.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. декан економічного факультету, завідувач кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича Нікіфоров П.О.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗМЕНШЕННЯ КІЛЬКОСТІ ПОДАТКІВ

Розглядаються питання аналізу впливу на формування місцевого бюджету за рахунок зменшення кількості податків.

Ключові слова: фінансові ресурси, місцеві бюджети, місцеві податки, місцеві ради, аналіз.

A. A. SHEVCHUK

Kyiv National University Taras Shevchenko

ANALYSIS OF FINANCIAL RESOURCES FOR LOCAL BUDGETS REDUCTION AMOUNT OF TAXES

Abstract - The aim of the study is to analyze the progressive areas of tax policy and determine their impact on the financial resources of the local budget.

Tax Code of Ukraine was adopted December 2, 2010 It regulates relations arising in the collection of taxes and fees, including an exhaustive list of taxes and fees imposed in Ukraine, and the order of administration, payers of taxes and duties, their rights and obligations bandages, competence regulatory authorities, powers and duties of its officers during the fiscal control and responsibility for tax violations. With the adoption of the Tax Code of Ukraine attempts to reform the system of local taxation. Reducing the number of local taxes was mainly due to the abolition of those fiscal values are extremely low. According to the Tax Code of Ukraine, local taxes include: tax on real property other than land and a flat tax and local fees include: fees for certain types of business, fee for parking of vehicles, tourist tax.

A positive aspect of the new Tax Code is the reduction of taxes and fees, reducing their rates, which will increase tax revenues and reduce tax burden. In contrast, the negative aspect of the revised legislation is that it is constantly in revision and now by all its rules and regulations can be used, although they approve, but not yet effective. Therefore, in order to strengthen the financial capacity of local budgets necessary to carry out further reforms in the tax legislation of local budget revenues and enhance their financial independence.

Keywords: financial resources, local budgets, local taxes, local councils.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах постає негайна потреба у зміцненні фінансових ресурсів органів місцевої влади. Місцеві бюджети відіграють значну роль у соціально-економічному розвитку території, адже саме з них фінансуються заклади освіти, культури, охорони здоров'я населення, засоби масової інформації та різноманітні молодіжні програми, видатки на упорядкування населених пунктів.

Забезпечення незалежності органів місцевого самоврядування значною мірою визначається рівнем їх фінансової самостійності, в досягненні якої важливу роль повинно відігравати місцеве оподаткування.

Актуальність останніх досліджень та публікацій. Проблеми оподаткування постійно цікавили економістів, філософів, державних діячів у різні епохи. В наш час проблемам зменшення кількості податків присвячуються праці таких відомих в Україні вчених, як Л.М. Демиденко, А.І. Крисоватий, М. Кучерявенко, І.О. Луніна, В.М. Мельник, О.Р. Романенко, В.М. Федосов та інші. За кордоном аналіз податкових питань проводився А.А. Буковецьким, К. Вікселем, Дж.М. Кейнсом, Дж.С. Міллем, П.В. Мікеладзе, Дж. Меклі, І.Х. Озеровим, А. Соколовою, М. Фрідманом та ін.

Незважаючи на підвищений інтерес знаних науковців до обраної проблематики, дослідження впливу на фінансові ресурси місцевих бюджетів зменшення кількості податків не втрачає актуальності. В останні роки активно дискутується питання впливу податкової реформи на фінансову самостійність місцевих бюджетів, її наслідки, позитивні та негативні зміни, та роль місцевих податків і зборів у формуванні доходів бюджетів різних рівнів.

Формулювання цілей статті. Завданням даної наукової статті є аналіз прогресивних напрямків податкової політики та визначення їх впливу на формування фінансових ресурсів місцевого бюджету.

Викладення основного матеріалу. Місцеві бюджети, сформовані відповідно до рівнів адміністративно-територіального поділу, складають фінансову основу місцевого самоврядування в Україні. Дохідна частина місцевих бюджетів формується з трьох джерел: переданих загальнодержавних доходів, місцевих податків і зборів, міжбюджетних трансфертів.

Місцеві податки і збори пройшли довгий шлях свого становлення. Початком формування місцевого оподаткування в Україні став прийнятий 20 травня 1993 року Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки та збори», до якого в подальшому було внесено зміни та доповнення. Згідно з цим Декретом справлялись такі види податків і зборів: готельний збір; збір за паркування автомобілів; ринковий збір; збір за видачу ордеру на квартиру; збір із власників собак; курортний збір; збір за участь у бігах на іподромі; збір за виграш на бігах; збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі; податок із реклами; збір за право використання місцевої символіки; збір за право проведення кіно і телезйомок; збір за проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу і лотерей; комунальний податок; збір за проїзд територією прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон; збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі, збір за розвиток рекреаційного комплексу в Автономній Республіці Крим [1].

Податковий кодекс України було прийнято 2 грудня 2010 р., який регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема визначає вичерпний перелік податків та зборів, що

справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [2].

Проаналізувавши зміст прийнятого Податкового кодексу можна виділити таке позитивне зрушення, щодо формування податкової системи як скорочення кількості податків і зборів та зниження податкового тиску на економіку. Так, замість 29 загальнодержавних та 14 місцевих обов'язкових платежів, що були закріплені Законом України «Про систему оподаткування», Податковим кодексом пропонується запровадити відповідно 18 та 5 платежів.

З прийняттям Податкового кодексу України зроблено спробу реформувати систему місцевого оподаткування. Скорочення кількості місцевих податків і зборів в основному відбулося за рахунок скасування тих, фінанське значення яких вкрай низьке. Відповідно до Податкового кодексу України, до місцевих податків належать податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки та єдиний податок, а до місцевих зборів належать: збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір [2].

Місцеві ради обов'язково встановлюють податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Щодо збору за місця для паркування транспортних засобів та туристичного збору, то місцеві ради мають право самостійно вирішувати питання відповідно до вимог Податкового кодексу України щодо їх встановлення [3].

Туристичний збір є новим збором, однак дублює та об'єднує наявні до цього часу готельний збір (справлявся до 01.01.2004 р.) та курортний збір. Базою оподаткування цього збору виступає вартість періоду проживання. Щодо збору за місця для паркування транспортних засобів, то тут змінено елементи оподаткування.

До складу місцевих податків та зборів віднесено єдиний податок та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, які належали до загальнодержавних, але які відповідно до Бюджетного кодексу України та законів України про державний бюджет на відповідні роки зараховувались до місцевих бюджетів [4].

Аналізуючи надходження від місцевих податків і зборів за січень-лютий 2007–2012 року можна сказати, що за останній досліджуваний період до місцевих бюджетів отримано 2,2 млрд грн, що на 77,2% більше аналогічного показника попереднього року, також зросла їх частка у структурі доходів місцевих бюджетів і склала 4,8% (рис. 1)

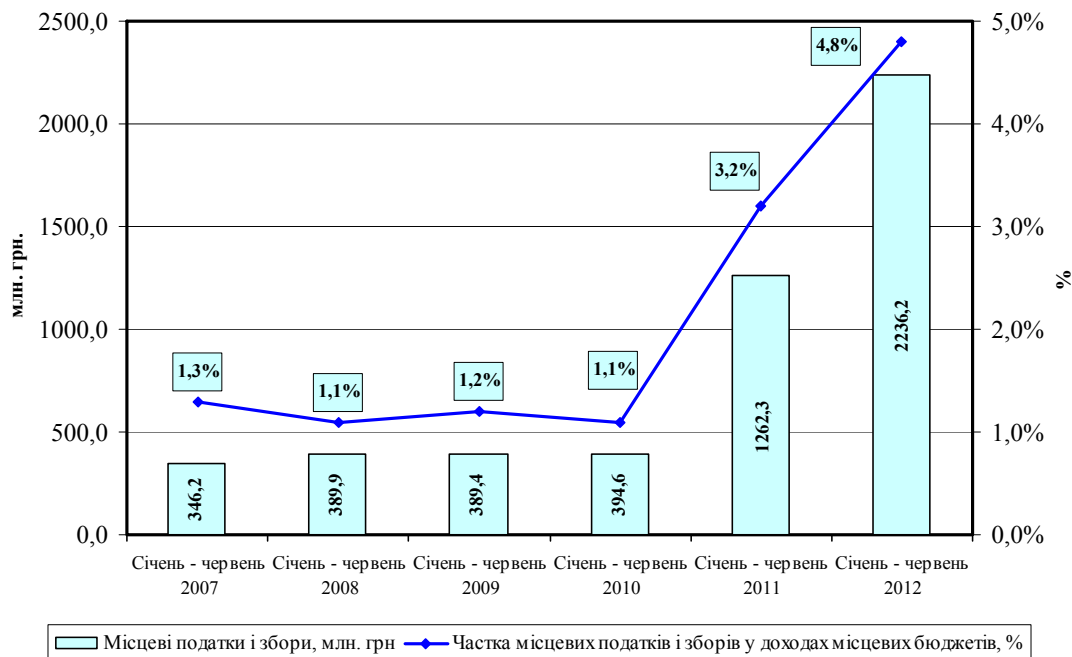


Рис.1. Динаміка надходжень місцевих податків та зборів за січень-червень 2007–2012 років [5]

Відповідно до проведених досліджень податкові надходження за січень-червень 2012 року складають 85,7% доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів). Їх обсяг становить 39,9 млрд грн, що на 17,7% більше, ніж аналогічний показник 2011 року. У структурі податкових надходжень відмічається подальше зростання частки місцевих податків та зборів, що в основному пов'язано із зарахуванням до їх складу єдиного податку.

Податок на доходи фізичних осіб продовжує зберігати позицію найвагомішого за обсягом джерела дохідної частини місцевих бюджетів. Надходження цього податку за січень-лютий 2012 року склали 28,6 млрд грн, що на 14,5% більше за відповідний показник минулого періоду.

Другим за обсягом джерелом надходжень доходів до місцевих бюджетів традиційно є плата за землю. З цього джерела за січень-лютий надійшло понад 5,9 млрд грн, що на 15,8% більше за відповідний показник минулого року [5].

Процес реформування місцевого оподаткування в Україні вимагає перенесення акценту на ті місцеві податки і збори, які, згідно зі світовим досвідом, найбільш придатні для місцевого оподаткування (податок з доходів фізичних осіб, податок на землю, податок з власників транспортних засобів, податок на промисел, платежі за ресурси місцевого значення, податок на нерухомість) та ін. Одним з можливих напрямів розширення переліку місцевих податків і зборів може слугувати запровадження місцевих акцизів, наприклад, на тютюнові та алкогольні вироби. Актуальним є впровадження місцевих екологічних податків. Якій доцільно стягувати за забруднення повітря, водоймищ, лісів та інших природних ресурсів. Значно підвищити фіскальне значення місцевих податків і зборів могло б зарахування до їх складу податку на землю, який і так зараховується до місцевих бюджетів. Місцеві податки та збори повинні існувати в такій кількості, в якій надходження від них забезпечували б місцеві органи влади коштами необхідними для виконання власних видаткових повноважень [6].

Важливим джерелом наповнення місцевих бюджетів є впровадження з 1 січня 2013 року податку на нерухомість. Аналітики податкової інспекції склали прогноз та підрахували, що завдяки нововведеному податку місцеві бюджети вже у 2013 році отримають близько 75 мільйонів гривень. На сьогодні в Україні нараховується 28 мільйонів житлових об'єктів, які підлягатимуть оподаткуванню податком на нерухоме майно. Однак дане питання потребує подальшого дослідження, де мають бути враховані база оподаткування, місцевість та термін побудови нерухомості.

Висновки. Отже, позитивним аспектом нового Податкового кодексу є скорочення кількості податків і зборів, зменшення їх ставок, що сприятиме підвищенню податкових надходжень та зменшення податкового тягаря. На противагу, негативним аспектом оновленого законодавства є те, що постійно знаходиться в доопрацюванні і на сьогодні не всіма його нормами та правилами можна користуватися, хоча вони і затвердженні, але не набули чинності. А тому з метою посилення фінансової спроможності місцевих бюджетів необхідно здійснювати подальше реформування податкового законодавства в частині наповнення місцевих бюджетів, посилення їх фінансової самостійності та дослідження податку на нерухомість.

Література

1. Про місцеві податки і збори : Декрет від 20.05.1993 № 56–93 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=56-93>.
2. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755VI [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
3. Бартчук Ю. А. Шляхи реформування системи місцевого оподаткування в Україні / Ю. А. Бартчук // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології. – 2011. – № 1(4). – С. 82–84.
4. Корнієнко Т. Н. Місцеві податки і збори в Податковому кодексі України – шлях до зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів / Т. Н. Корнієнко, С. А. Корнієнко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії : Економічні науки. – 2011. – № 1 (25). – С. 111–115.
5. Бюджетний моніторинг : Аналіз виконання бюджету за січень-червень 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua>.
6. Корнієнко Т. Н. Місцеві податки і збори в Податковому кодексі України — шлях до зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів / Т. Н. Корнієнко, С. А. Корнієнко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії : Економічні науки. – 2011. – № 1 (25). – С. 111–115.
7. Глухова В. І. Місцеві податки і збори як складова фінансових ресурсів регіону / В. І. Глухова, М. А. Нікітіна, С. С. Красуля // Вісник КНУ імені Михайла Остроградського. – 2011. – № 2 (67). – С. 152–155.

Referenses

1. On Local Taxes and Fees: Decree of 20.05.1993 № 56-93 [electronic resource] / Cabinet of Ministers of Ukraine. - Mode of access: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?Nreg=56-93>.
2. Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine of 02.12.2010 № 2755VI [electronic resource] / Supreme Council. - Mode of access: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
3. Barchuk A. Ways reform of local taxation in Ukraine / YA Barchuk // Actual problems of public administration, education and psychology. - 2011. - № 1 (4). - S. 82-84.
4. Kornienko TN Local taxes and fees in the Tax Code of Ukraine - a way to strengthen the financial base of local budgets / T. Kornienko, S. Kornienko // Bulletin of the Dnepropetrovsk State Academy of Finance: Economics. - 2011. - № 1 (25). - S. 111-115.
5. Budget Monitoring: Analysis of the Budget for January-June 2012 [electronic resource] /. - Mode of access: <http://www.ibser.org.ua>.
6. Kornienko TN Local taxes and fees in the Tax Code of Ukraine - a way to strengthen the financial base of local budgets / T. Kornienko, S. Kornienko // Bulletin of the Dnepropetrovsk State Academy of Finance: Economics. - 2011. - № 1 (25). - S. 111-115.
7. Glukhova VI Local taxes and fees as part of the financial resources of the region / VI Glukhova, MA Nikitina, S. Krasulya // Bulletin of KNU. - 2011. - № 2 (67). - S. 152-155.

Рецензія/Peer review : 15.4.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Денисюк О.М.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Досліджено підходи до аналізу ефективності ринку цінних паперів як складової фінансового ринку. Запропоновано методичний підхід до оцінки рівня фінансового забезпечення функціонування такого ринку в Україні. Виявлено роль податкових факторів в утворенні фінансового потенціалу держав. Визначено необхідність розробки концепції фінансового забезпечення функціонування та розвитку ринку цінних паперів, що спирається на аналіз рівня його розвитку та взаємозв'язків його складових.

Ключові слова: ефективність ринку цінних паперів, фінансове забезпечення, функціонування ринку цінних паперів.

O. Y. SHUTEEVA

Kharkiv National University of Economics

FEATURES OF ASSESSMENTS OF FINANCIAL PERFORMANCE OF THE SECURITIES MARKET IN UKRAINE

Abstract. Researched approaches to the analysis of efficiency of the securities market as part of the financial market. A methodical approach to the assessment of the functioning of the financial market in Ukraine. The role of tax factors in the formation of financial capacity. The necessity of developing the concept of financial support for the operation and development of the securities market, based on an analysis of the level of development and interactions of its components.

Keywords: efficiency of the securities market, financial security, securities market.

Постановка проблеми. Важливою проблемою формування та реалізації фондової політики є забезпечення розвитку ринку цінних паперів (РЦП) і виявлення тих його складових, які потребують вдосконалення. В такому контексті цікавим з наукової точки зору є аналіз підходів до оцінювання ефективності та фінансової забезпеченості ринку цінних паперів, виявлення їх сильних і слабких елементів та з'ясування їх придатності для формулювання висновків щодо доцільних напрямків фінансового забезпечення його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У економічній літературі особливостям та проблемам оцінки ефективності ринку цінних паперів як складової фінансового ринку присвячені роботи А. Берлача, Ю. Гулої, Р. Дорошук, О. Кіктенко, С. Мошенського, Е. Петерса, О. Слуцької, К. Стрижиченко і К. Дмитрусенка, В. Ходаківської та О. Данілова та ін. Проте сучасному етапі все частіше виникають нові обставини, які вимагають вдосконалених підходів до процесу забезпечення ефективного проведення такого оцінювання та аналізу особливостей фінансового підґрунтя розвитку ринку цінних паперів. Одночасно у вітчизняній науковій літературі не вистачає комплексного дослідження специфіки фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів з урахуванням специфіки взаємодії певних факторів впливу.

Мета дослідження. Вказані вище проблеми зумовлюють мету даної статті, що полягає в дослідженні специфіки оцінки рівня фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів в Україні, обґрунтуванні переліку факторів, які впливають на його стан.

Вклад основного матеріалу. В науковій літературі виділяють різноманітні підходи до практичної ефективності ринку цінних паперів як складової фінансового ринку. Головним показником розвитку ринку цінних паперів України, визнаним не тільки в межах України, але й за кордоном, є індекс ПФТС, що розраховується на базі цін найбільш ліквідних акцій. Як правило, така інформація використовується професійними гравцями на цьому ринку для обґрунтування доцільності купівлі-продажу та встановлення ціни на фінансові інструменти.

В рамках виділених підходів дослідження пропонуються різні методи щодо оцінки ефективності ринку цінних паперів: ті, що спираються на аналіз біржових індексів (біржові); ті, які враховують вплив інформації на формування кінцевих цін на фінансові інструменти; такі, що ефективність сприймають через вплив ситуації на фондовому ринку на результати діяльності підприємства і його капіталізацію, а також комбіновані підходи, які, як правило додатково передбачають використання економіко-математичних методів, зокрема прогнозування.

В основі розглянутих підходів оцінювання ґрунтувалось на біржових індексах, кількості дефолтів, показниках якості цінних паперів (їх доходності та вартості), аналізі впливу інформації на вартісні характеристики фінансових інструментів. При дослідженні найчастіше використовують аналітичні оцінки, розрахунки коефіцієнтів, побудову рядів динаміки, фрактальний аналіз тощо.

Відаючи належне значенню розробкам, необхідно виділити деякі їх особливості, які привносять певні складності щодо їх практичного застосування. Оцінка на основі індексів дає тільки експрес-інформацію, не даючи змогу судити про фактори, які вплинули на їх значення (при одному значенні біржового індексу ситуації можуть бути протилежно різними). Підходи, що розглядають роль інформації, також виглядають дещо звуженими, основним є ціноутворення, а не загальна ефективність. Цей недолік компенсовано у комбінованих підходах, які ґрунтуються на теорії хаосу та спеціалізованих методах

прогнозування, але вони є дещо абстрактними, трудомістким, складними для відтворення та таким, що унеможливають детальні висновки щодо наступних управлінських рішень.

Якщо спиратись тільки на прогнозах аналітиків чи посередників на ринку цінних паперів, існуватиме великий ризик отримання частково фіктивної інформації, причиною чого може бути острах розголошення результатів, комерційна таємниця, небажання серйозно обмірковувати запитання тощо. Також слід зазначити, що жоден підхід до оцінювання ефективності РЦП не містив складових, які б дозволили зробити висновок щодо фінансового забезпечення його функціонування, що є важливим як для держави при розробці інструментарію державного регулювання, так і учасників ринку (фактичних і потенційних) для планування стратегії своєї участі у операціях з цінними паперами. Саме такі результати дослідження підтверджують доцільність вдосконалення методичного забезпечення щодо оцінки розвитку РЦП та його фінансового забезпечення.

На основі визначення рівня його розвитку можна робити висновок про стан ринка, “вузькі місця”, резерви і особливості його розвитку, напрями формування стратегії його фінансування з урахуванням можливих соціально-економічних наслідків та конкурентних переваг фінансового характеру.

Методичний підхід і сукупність показників, що характеризують рівень розвитку фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів, значною мірою обумовлені наступною системою принципів його дослідження і оцінки: системність; об'єктивність; динамічність; безперервність; оптимальність; конструктивність.

Отже проведений аналіз методичних підходів до оцінки ефективності ринку цінних паперів, як складової фінансового ринку, дозволив зробити висновок, що кожний з них акцентує на окремих його проявах, але жоден з них не надав відповіді, як оцінити фінансову забезпеченість цього ринку. В економічній науці все частіше ефективними методами визнаються ті, що дозволяють проводити узагальнення стану багатовимірних об'єктів з різноспрямованими тенденціями. Одним з таких методів є розрахунок таксономічного показника рівня розвитку [3]. На основі проведених розрахунків у другому розділі і висновків щодо них, в дисертаційній роботі запропоновано оцінити рівень розвитку фінансового забезпечення функціонування РЦП за наступною послідовністю:

формування матриці вихідних даних $X=(x_{ij})$ за групами факторів, які утворені за результатами факторного аналізу: фінансовий потенціал держави та якість корпоративного управління (F1), ефективність фондової політики та контролю на ринку цінних паперів (F2) та ризикованість операцій на ринку цінних паперів (F3);

стандартизація вихідних даних з метою усунення різного характеру вираження показників;

формування точки-еталону складових фінансового забезпечення функціонування РЦП на основі визначених множин ознак-стимуляторів (дестимуляторів);

розрахунок евклідової відстані досліджуваного явища за різні періоди спостереження до точки-еталона;

розрахунок інтегрального показника рівня розвитку фінансового забезпечення функціонування РЦП.

При такому способі розрахунку рівень розвитку вказаного явища буде змінюватися в інтервалі від 0 до 1. Чим ближче результати функціонування фондового ринку до еталонного, тим ближче значення до 1, і навпаки. Кількісне значення інтегрованого показника рівня розвитку згідно зі шкалою Харрінгтона доцільно розподілити таким чином [5]: низький рівень розвитку – від 0 до 0,36, середній – від 0,37 до 0,64, високий – від 0,65 до 1.

На рис. 1 наведена динаміка та позиціонування рівнів розвитку фінансового забезпечення функціонування РЦП України у різні періоди (за 2007–2011 рр.).

Отже, в результаті визначення інтегральної оцінки рівня розвитку фінансового забезпечення функціонування РЦП за досліджувані періоди виявлено, що вона не має постійної тенденції до збільшення. Найнижчий показник мав місце у 2007 р., а найвищий – у 2009 р. За період 2007–2008 рр. фінансове забезпечення функціонування РЦП перебувало на низькому рівні, за результатами 2009 р. – на середньому, та після різкого падіння у 2010 р. (на 45,6%) у 2011 р. піднялося знов до середнього рівня (на 31,6%), хоча так і не досягши показника 2009 р.

Вивчення латентних взаємозв'язків між окремими показниками фінансового забезпечення функціонування РЦП України дозволило виявити основні складові його формування, на основі чого побудовано інтегральну оцінку рівня його розвитку. Отримані результати узагальненого оцінювання рівня розвитку фінансового забезпечення дозволяють зробити такі висновки:

Спроможність РЦП до ефективного функціонування безпосередньо залежить від успішності реалізації стратегії фінансування його розвитку. Для забезпечення останнього державі необхідно посилювати фінансовий потенціал, ефективність фондової політики та контролю на РЦП, а також стимулювати підвищення якості корпоративного управління.

Протягом аналізованого періоду для РЦП України є характерним не тільки середній і низький рівень розвитку фінансового забезпечення його функціонування, а й нестійкі тенденції як до його підвищення, так і зниження. Основною причиною такої динаміки є неузгодженість загальної фондової політики, а також стратегії фінансового розвитку учасників ринку цінних паперів (як фактичних, та і потенційних) та її функціональних складових, зокрема стратегії фінансування. На думку автора, постійне

змінювання інтегрального показника характерне для країн, які не мають або достатніх ресурсів для фінансування розвитку даного ринку, або стратегічного бачення щодо ролі в ньому джерел фінансування і конкурентних переваг у фінансовій сфері.

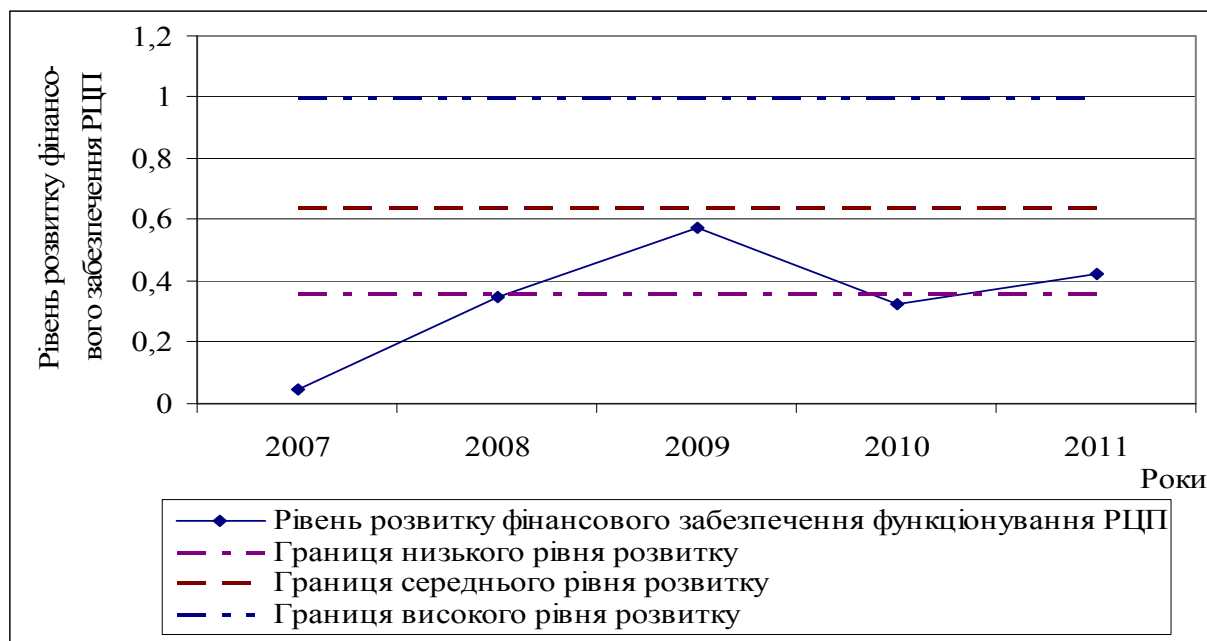


Рис. 1. Динаміка та позиціонування рівнів розвитку фінансового забезпечення функціонування РЦП за 2007–2011 рр.

Такі узагальнення зроблені на основі аналізу запропонованого автором інтегрального показника рівня розвитку фінансового забезпечення функціонування РЦП. Використання при його розрахунку первісних змінних і значень відповідних складових, що були отримані в результаті факторного моделювання і таксономічного аналізу, дає змогу не тільки отримати остаточне значення рівня розвитку, а й виявити, які саме складові задіяні в Україні у повній мірі, а які мають невикористаний потенціал.

Як було виявлено, для забезпечення розвитку РЦП необхідним є посилення фінансового потенціалу держави. Основними з вагомих показників, що формує цей фактор, є ВВП та доходи населення. Якщо досліджувати рейтинги країн світу, пов'язані з фінансовими аспектами, або аналітичні доповіді вітчизняних політиків, посадовців державних органів влади, то можна зробити висновок, що найчастіше саме ці показники є підґрунтям для аналізу і індикаторами соціально-економічного розвитку країни.

Відносно ВВП слід відзначити, що його розмір та динаміка є віддзеркаленням, насамперед, ефективності реального сектору економіки, а отже його зміни можуть свідчити про потенціал нарощення інвестицій та, за наявності належних умов, у вигляді вкладів у цінні папери. Для України у період 2009–2011 рр. характерним є зростання приросту ВВП, а отже і обсягів інвестицій, що має зберегтися і у наступних роках. В таких умовах завданням держави є застосування таких важелів державного регулювання, щоб спрямувати такі кошти на розвиток вітчизняного РЦП через стимулювання інвестицій через відповідний фінансовий інструментарій.

Якщо участь підприємств, організацій у операціях з цінними паперами має прирісний характер по мірі їх економічного розвитку, то із залученням населення в ці процеси є певні складнощі.

Раніше, особливо у радянські часи, фінансова поведінка населення була обмежена в основному рамками ощадної та кредитної, то «створення нового інституціонального середовища відкрило потенційні й легальні можливості різноманітним формам фінансової поведінки» [2, с. 4]. Без сумнівів, здійснені домогосподарствами заощадження джерелом формування інвестиційних ресурсів, які, як зазначає О. Ватаманюк, в деякій мірі можуть стати альтернативою закордонним інвестиціям [1, с. 75]. Тобто населення, окрім кредитної і ощадної, все частіше проявляє інвестиційну поведінку, що й в більшій мірі цікавить з точки зору забезпечення фінансової бази для функціонування РЦП.

Отже, що стосується доходів населення, то саме вони є потенційним джерелом фінансування операцій на цьому ринку. Найцікавішою в цьому плані складовою доходів є заощадження, що залишаються після споживання.

Специфіка фінансової поведінки зумовлена не тільки особливостями фінансового ринку, а й характером самого об'єкта цієї поведінки, тобто активами, що використовуються для досягнення максимальної вигоди, – наявними грошовими ресурсами. За результатами дослідження основних положень теорій споживання та концепцій поведінки споживача випливає наступний висновок: обґрунтування розподілу коштів на споживання та заощадження відбувається під впливом власного оцінювання людиною свого доходу та рівня життя в майбутньому. Якщо після споживання зазначається можливість заощадження, то людина приймає рішення щодо розпорядження цими коштами, виходячи з фінансової можливості та

доступності для нього певних моделей фінансової поведінки (нагромадження, інвестування, вкладення під відсотки тощо).

Зважаючи на мету дослідження, доцільним є визначення мотивації фізичної особи до здійснення операцій на РЦП як носія фінансових ресурсів. Як було встановлено, основними факторами впливу на рішення щодо операцій з цінними паперами є розмір чистого доходу, відсоткові ставки по депозитам, наявність альтернативних фінансових інструментів (операції з ЦП, дивіденди). Слід зазначити, що на формування цих трьох факторів суттєво впливає державна політика, особливо податкова.

Спираючись на вищенаведене, особливості обґрунтування рішення фізичною особою щодо участі в інвестуванні у цінні папери з урахуванням впливу податкових факторів зображено на рис. 2. Зокрема враховано останні зміни, внесені у Податковий кодекс України, у тому числі введення нового податку – особливого податку на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами (міститься в розділі щодо регулювання акцизного податку), що був введений Законом України № 5519 от 06.12.2012 р. [4].

Таким чином, розглянуті аспекти оподаткування операцій з цінними паперами підтверджують існування стимулюючого та дестимулюючого впливу податкових факторів на критерії привабливості участі фізичної особи в інвестуванні у цінні папери.

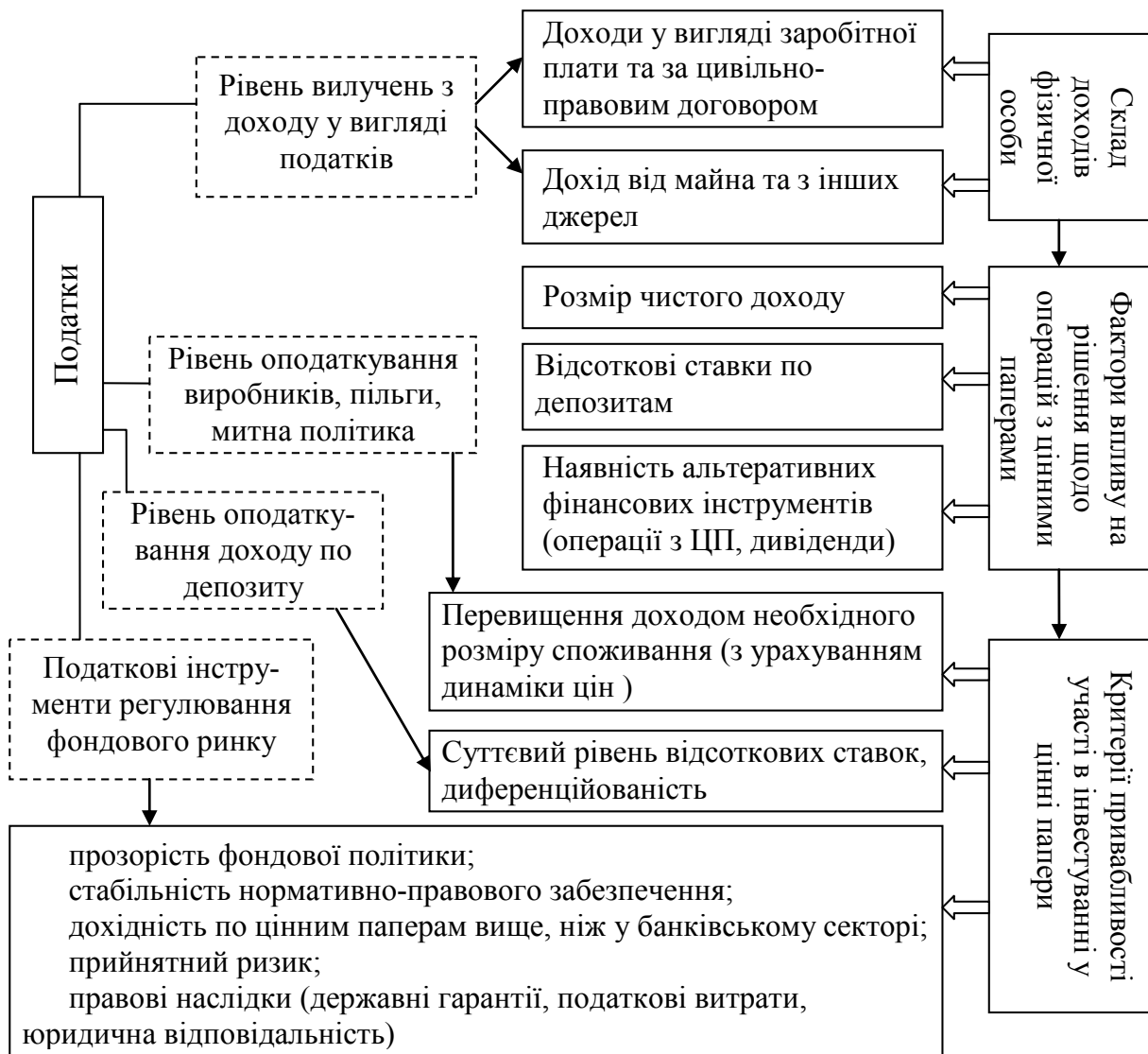


Рис. 2. Особливості обґрунтування рішення щодо участі в інвестуванні у цінні папери з урахуванням впливу податкових факторів

Доведено, що часті зміни податкового законодавства, з одного боку, по суті викликають стримуючий ефект щодо надання переваги операціям з цінними паперами, а з іншого, – їх конструктивність свідчить про мету посилення публічності, захищеності, організованості та прозорості руху фінансових інструментів на фондовому ринку, що має підвищити довіру та інтерес до них з боку як фізичних осіб, так і бізнесу.

Висновки. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновок про те, що на сучасному етапі вкрай необхідним є розробка концепції фінансового забезпечення функціонування та розвитку ринку цінних паперів, що спирається на аналізі рівня його розвитку та взаємозв'язків його

складових. При виборі інструментів державного регулювання РЦП та посилення фінансового забезпечення його функціонування основними критеріями оцінки потенціалу населення з точки зору його участі в операціях з цінними паперами, крім рівня доходів, відсоткових ставок та наявності альтернативних фінансових інструментів, стає економічна активність і рівень довіри до фінансових структур. Це зумовлює надзвичайну важливість підвищення обізнаності населення та бізнесу про функціонування ринку цінних паперів.

Література

1. Ватаманюк О. З. Визначки особистих заощаджень в економіці України / О. З. Ватаманюк // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 75–79.
2. Іващенко М. В. Інвестиційна поведінка українських домогосподарств: інституціональний аспект / М. В. Іващенко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний університет». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – № 64. – С. 3–7.
3. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / В. Плюта ; Пер. с польского В.В. Иванова. – М. : Финансы и статистика. – 1989. – 176 с.
4. Про внесення змін у Податковий кодекс України щодо подальшого вдосконалення адміністрування податків та зборів : Закон України № 5519 від 06.12.2012 р. Офіційний вісник України від 15.01.2013. – 2013. – № 1. – С. 64.
5. Райхман Э. Н. Экспертные методы в оценке качества товаров / Э. Н. Райхман, Г. Г. Азгальдов. – М. : Экономика. – 1974. – 152 с.

References

1. Vatamanyuk O. Z. Viznachki osobistih zaoschadzhen v ekonomitsi UkraYini / O. Z. Vatamanyuk // Finansy UkraYini. – 2007. – # 1. – P. 75-79.
2. Ivaschenko M. V. Investitsiyna povedinka ukraYinskikh domogospodarstv: Institutsionalniy aspekt / M. V. Ivaschenko // Visnik Natsionalnogo tehnlchnogo unIversitetu «HarkIvskiy polltehnIchniy unIversitet». Zblrnik naukovih prats. Tematichniy vipusk: Tehnlchniy progres I effektivnst virobnitstva. – H.: NTU «HPI». – 2010. – # 64. – P. 3-7.
3. Plyuta V. Sravnitelnyiy mnogomerniy analiz v ekonometricheskom modelirovanii / V. Plyuta /Per. s polskogo V.V. Ivanova. – M.: Finansyi i statistika. 1989. – 176 p.
4. Pro vnesennya zmln u Podatkoviy kodeks UkraYini schodo podalshogo vdoskonalennya admInstruvannya podatklv ta zborlv: Zakon UkraYini # 5519 vId 06.12.2012 r. OfitsIyniy vIsnik UkraYini vId 15.01.2013. – 2013 r., # 1, stor. 64, p. 7.
5. Rayhman E. N. Ekspertnyie metodyi v otsenke kachestva tovarov / E. N. Rayhman, G. G. Azgaldov. – M.: Ekonomika. 1974. – 152 p.

Рецензія/Peer review : 17.5.2013 р. Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.
Рецензент: Гавкалова Н.Л., д.е.н., проф., зав.каф, кафедра публічного адміністрування та регіональної економіки, Харківський національний економічний університет

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИ ОЦІНЮВАННІ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКУ

У статті досліджено становлення вітчизняної системи корпоративного управління в Україні. Проаналізовано тенденції, склад і структуру корпоративного управління в Україні. Визначено основні риси та відмінності національної системи корпоративного управління, що необхідні для врахування при оцінці ефективності корпоративного управління в банку.

Ключові слова: корпоративне управління, ефективність корпоративного управління, банк.

OLEKSANDR MYKOLAYOVYCH KOSTYUK, MARYNA MYKHAYLIVNA BRYCHKO
Ukrainian academy of banking of the National bank of Ukraine, Sumy

DECOMPOSITION OF THE FEATURES OF THE NATIONAL SYSTEM OF CORPORATE GOVERNANCE IN MAKING AN ASSESSMENT OF THE CORPORATE GOVERNANCE EFFECTIVENESS IN BANK

Abstract – The aim of the research – to explore knowledge about formation and main features of the national system of corporate governance in Ukraine. In doing so, the focus was on explaining the reasons that may determine the choice of one or another of the measures of corporate governance performance in bank and to construct a composite measure of corporate governance performance that determinate the level of corporate governance development.

The structures of corporate governance presented in banks operating in different national, legal and cultural contexts, active at global level, pose some problems concerning measuring of effectiveness of models of corporate governance. Tendencies, composition and structure of corporate governance in Ukraine are analysed. The most effective governance system's measurement depends on context and on banks' specific circumstances and systems' of corporate governance as a whole. It would therefore be difficult for an index, or any one variable, to capture nuances critical for making informed decisions.

In conclusions, main features and differences of the national systems of corporate governance that are necessary to take into account during evaluating the effectiveness of corporate governance in the bank are suggested in the article.

Key words: corporate governance, effectiveness of corporate governance, bank.

Постановка проблеми. В країнах з розвинутою ринковою економікою переважного поширення набули три основні системи корпоративного управління: англо-саксонська, західноєвропейська та японська системи, які склалися під впливом історичних, економічних, соціальних факторів розвитку та правових особливостей в тих чи інших країнах і характеризують основні підходи до проблеми повноважень, прийняття рішень та реалізації прав власності. Проте варто зазначити, що описані системи корпоративного управління мають як переваги, так і недоліки, проте кожна з них довела свою ефективність. Українська система корпоративного управління є досить специфічною, її аналіз змушує порівнювати та проводити паралелі з ситуацією, що склалася в Німеччині чи США. Українська система корпоративного управління знаходиться у фазі формування, і являє собою перехідну конструкцію. Комбінація елементів існуючих систем корпоративного управління є однією з основних рис сучасної української системи. З огляду на це, особливості національної системи корпоративного управління повинні стати відправним чинником при оцінюванні ефективності корпоративного управління в банку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Судження вчених щодо ідентифікації вітчизняної системи корпоративного управління різняться. В праці А. Мірошник стверджує, що модель корпоративного управління в Україні поки що чітко не сформулювалась і знаходиться на початковій стадії [1]. Погляди вчених є діаметрально протилежними стосовно приналежності української системи корпоративного управління до однієї з визнаних в світі. Так, В. Оскольский, Л. Сав'юк наголошують, що потенційно більш відповідною для країн з перехідною економікою вважається континентальна модель, згідно з якою в банку, як у будь-якому іншому акціонерному товаристві, передбачені окремі органи з наглядовими функціями [2]. О. Блюмхард, О. Мороз дотримуються думки, що система корпоративного управління в Україні характеризується наявністю низки спільних атрибутів як з англо-американською, німецькою та японською моделями [3, 4].

Проблемам оцінювання ефективності корпоративного управління присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них О. В. Бедзай, О. В. Блюмхардт, А. Булатов, І. М. Волик, Н. М. Давиденко, І. Івасів, О. М. Костюк, Д. Леонов, Т. В. Момот, А. Бергер, Б. Блек, В. Куперс, Л. Дональдсон, М. С. Дженсен, Р. Романо та інші. Проте, однакостайності поглядів окремих науковців та наукових шкіл на врахування особливостей національної системи корпоративного управління не спостерігається.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на досягнутий рівень розробки питань, що пов'язані з темою дослідження, в цілому в даний час відчувається брак робіт з удосконалення банківської системи України, потребують подальших досліджень питання щодо вдосконалення системи корпоративного управління банківського сектора. Питання комплексного оцінювання ефективності корпоративного управління в банках в умовах нестабільності на основі національних особливостей функціонування також залишається поза увагою багатьох авторів і є мало дослідженим.

Постановка завдання. Метою статті є проведення комплексного аналізу особливостей

національної системи корпоративного управління банківської системи з метою врахування їх при оцінюванні ефективності корпоративного управління в банку.

Виклад основного матеріалу. Кожна національна система корпоративного управління є комплексним явищем, формування та розвиток якого здійснюється під впливом багатьох факторів. Одним з головних факторів для України, як і будь якої пострадянської країни, є приватизаційні процеси, які спостерігалися в процесі становлення корпоративної власності. На противагу ринковим економікам, в яких корпоративний сектор утворювався як об'єктивна закономірність, в перехідних економіках його обов'язковою передумовою стає приватизація державних підприємств [5]. Таким чином, важливу роль на початкових етапах здійснення корпоратизації підприємств відіграють політичні та соціально-психологічні чинники на противагу економічним. По суті, корпоративна форма власності як досконала форма розвинутого ринкового підприємництва механічно перенесена на не ринкове середовище, що визначає її нинішню дискредитацію з боку нестандартної, з погляду постулатів економічної теорії, поведінки акціонованих підприємств [5].

Протягом сімдесяти років комунізму та центрального планування, а також в перші роки перестройки та гласності, не існувало ніякої приватної власності комерційних та індустріальних підприємств. Поняття акціонерної власності не фігурувало в таких умовах, оскільки єдиним власником виробничих фондів та організацій в цілому була держава, а тому роль корпоративного управління в нинішньому розумінні ринкової економіки була нівельована. Керівники підприємств звітували міністерствам, які надавали ресурси, встановлювали виробничий план та ціни, таким чином повний контроль над директорами здійснювався державою. І хоча менеджери підприємств були підзвітними та отримували винагороди і покарання від міністерств, дані відносини не були аналогом відносин «принципала-агента» в умовах ринкової економіки. Проте, з початком створення акціонерних товариств, які перебувають у державній власності згідно з урядовою приватизаційною програмою 1990–1992 рр. виникла необхідність корпоративного управління з огляду на баланс інтересів акціонерів-власників по відношенню до потенційно опортуністичних менеджерів.

Історично склалось так, що перші етапи (1990–1992 рр.; 1993–1994 рр.; 1994–1996 рр.) створення акціонерної форми товариств та формування української системи корпоративного управління будувались на основі аутсайдерської моделі. Наступні процеси (1996–1999 рр.; 2000–2014 рр.), пов'язані зі зміною власників та концентрацією акціонерного капіталу в руках невеликої кількості акціонерів, поступово сприяють реконструкції положень управління на основі інсайдерської моделі. Проблеми приватизаційного періоду мають основні витoki історичного характеру, інституційного середовища та суто менеджерські, які обумовлюють суперечності та неефективність сучасної системи корпоративного управління.

Історичні проблеми корпоративного управління можна пов'язати з безоплатною приватизацією акціонерних товариств на першому етапі переходу до ринкової економіки. Маючи на меті дотримання соціальної справедливості всі громадяни України шляхом отримання приватизаційних майнових сертифікатів теоретично отримали рівний доступ до національних засобів виробництва. Проте, під дією як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, не кожний українець – володар приватизаційного сертифікату – зміг скористатись можливістю реалізації власних майнових прав. Власники майнових сертифікатів відносно невеликих підприємств, опинились у вигравшному становищі, оскільки мали можливість до знецінення майнових сертифікатів і вкласти їх в майно діючих підприємств.

Макроекономічні проблеми інституційного середовища викликані переважно недосконалістю законодавчої бази створення корпорацій та економічною і політичною ситуацією, яка склалась в країні на той час. Загострення проблем корпоратизації власності в першу чергу пов'язано з недосконалістю законодавчої бази. В Україні було сформовано законодавче поле таким чином, що спричинило низку порушень як в процесі створення корпорації, так і при зміні власника. Відсутність ринкової інфраструктури стала причиною виникнення тіншового ринку обігу майнових приватизаційних сертифікатів, що породжувало можливість викупу об'єктів приватизації за рахунок великих пакетів, скуплених за безцінь у населення. Відсутність належного контролю з боку держави за розміщенням майнових приватизаційних сертифікатів, перетворило приватизаційні майнові сертифікати з іменних цінних паперів на цінні папери на пред'явника. Високі темпи інфляції, відсутність адекватних дій держави з переоцінки майна підприємств, неефективна робота інституту оцінки вартості пайових майнових сертифікатів призвело до придбання об'єктів приватизації за заниженою вартістю, яка в десятки разів була нижчою за реальну. Неефективна структура взаємовідносин між державою та новими власниками стала коренем проблем, пов'язаних із наданням необґрунтованих пільг створеним компаніям, призначенням некомпетентних менеджерів на керівні посади тощо [6].

Проте, найбільш гострим питанням корпоративного управління стала якість менеджменту створюваних корпорацій. Оскільки, у більшості випадків новостворені корпорації очолювались колишніми директорами підприємств, які мали усталений соціалістичний стереотип управлінської діяльності. Маючи необмежений доступ до промислових та фінансових ресурсів країни право повного розпорядження як майном, так і результатами діяльності корпорацій, набували колишні партійні, комсомольські та радянські керівники. Корпоратизація прав здійснювалась у позаконкурентному середовищі, що давало можливість набуття прав по заниженій ціні найбільш привабливим для керівництва корпорації власника. Перерозподіл часток акціонерів у статутному капіталі стає найбільш поширеною причиною конфліктів в організаціях. Модель «принципал – агент» у корпоративному управлінні в Україні не реалізовувалась в період корпоратизації і на сьогоднішній день залишається аморфною. В умовах розпорощених, розподілених

безкоштовно, пакетів акцій менеджери відчули себе єдиними повноцінними власниками підприємств і абсолютно не сприймали своїх працівників, володарів маленьких пакетів акцій, у ролі «принципалів». Проблема «принципал – агент» у перехідній економіці перетворюється в новий конфлікт між корпоративними власниками, один з яких одночасно виступає як домінуючий власник, і провідним менеджером. Головними чинниками цієї особливості є асиметрія інформації, нерозвинутість контрактних відносин, що викликає високі трансакційні витрати при обміні та реалізації прав власності [7].

Таким чином, економічні реформи у сфері приватизації державного майна, яка мала на меті покласти кінець неефективності централізованої моделі економіки, вивільнити ресурси та підвищити добробут населення, не зовсім виправдала очікування. Її наслідки призвели до відсутності реальних інвестицій при створенні корпорацій на початкових стадіях приватизаційних процесів, розпорошеності акціонерного капіталу серед великої кількості власників, переважання інтересів інсайдерів у новостворених акціонерних товариствах, протистояння зовнішнім інвесторам, слабкого захисту прав дрібних акціонерів, несприйняття дрібних акціонерів як власників, які претендують на віддачу вкладених коштів та відсутності їх реального впливу на управлінські рішення та постійних корпоративних конфліктів.

Враховуючи залишені у спадок недостатній рівень розвитку зовнішніх механізмів корпоративного контролю та пов'язану з цим реформованість, низьку ефективність функціонування внутрішньо корпоративних регуляторів [9], загальний стан корпоративного управління в Україні й на сьогоднішній день не можна визнати досконалим і ефективним. В умовах процесів, які нині протікають у світі і повноправним учасником яких є і Україна, пошук ефективної системи корпоративного управління лишається одним з пріоритетних завдань, як на рівні окремих держав, так і на міждержавному рівні. Законодавча база з питань корпоративного управління в Україні значно поліпшилася, дотримання законів та їх якість залишається незадовільним. В державі склалася ситуація, коли одні й ті ж самі питання регулюються різними нормами права. Тому не лише іноземному, а й вітчизняному інвестору проблематично зорієнтуватися, які права має акціонер, які функції та обов'язки покладені на органи управління та як можна контролювати ці органи управління тощо.

На відміну від України, в Німеччині для компаній, акції яких офіційно допущені на німецьку фондову біржу, або з якими здійснюються прямі операції купівлі-продажу, роль фронтальних настанов, інструкцій та приписів корпоративного управління виконують правила Кодексу корпоративного управління (Stromme Code). Кодекс правил найкращої практики корпоративного управління в Німеччині сформовано на систематизованому праві, основних судових справ та загальноновизнаних національних та міжнародних кодексів найкращої поведінки та ринкової практики. В основу Кодексу покладено законодавчі акти про акціонерні корпорації, фінансову звітність, банківський нагляд та ринок капіталу, а саме Закон Німеччини "Про акціонерні корпорації" (Aktiengesetz AktG), Закон Німеччини "Про корпоративний контроль та прозорість (KonTraG)", Закон Німеччини "Про прозорість і розкриття інформації" (Transparenz und Publizitätsgesetz, TransPuG), Закон Німеччини "Про поглинання", Закон Німеччини "Про торгівлю цінними паперами" (Wertpapierhandelsgesetz) та антимонопольне законодавство Німеччини. Інформацію із законодавчих актів збагачено відповідними положеннями внутрішніх нормативних актів компаній та статутів. На основі цього матеріалу розробляються відповідальність та обов'язки керівних органів: спостережної ради, правління, загальні збори, а також кодекс поведінки членів керівних органів.

Однак абсолютно помилково буде ставити знак рівності між рівнем розвитку національного корпоративного законодавства та ефективністю національної системи корпоративного управління. Інші фактори, такі, як національні стереотипи, особливості в бізнес-середовищі країни, ефективність системи правозастосування, судова практика, особливості національної культури, економічна ситуація, розподіл власності в суспільстві тощо можуть або ж компенсувати недоліки правового регулювання, або ж звести нанівець ефективну юридичну техніку. В Україні склалася структура власності, яку можна охарактеризувати в цілому як висококонцентровану, інсайдерську, непрозору, що робить виключною позицію власника у прийнятті та реалізації управлінських рішень. Характерною особливістю сучасних корпоративних відносин при управлінні вітчизняними банками стала скерованість управлінських дій здебільшого на інтереси стратегічних інвесторів у протигагу інтересам дрібних інвесторів. В таблиці 1 наведено дані щодо структури власності 30 українських банків, представників чотирьох груп банків поділених за розміром власного капіталу.

Аналіз даних наведених в таблиці можна зробити висновок, що висока концентрація власності є загальною рисою для банків незалежно від їх розміру. Так, в середньому близько 82,9% акціонерного капіталу першої, 74,9% – другої, 68,3% – третьої та 51,3% – четвертої групи банків у 2010 році було зосереджено в руках одного власника. Необхідно відмітити, що фронтальною тенденцією для українських банків було зменшення концентрації власності в руках одного інвестора в кризовий період, та його збільшення в пост кризовий період, що може бути обумовлено процесами злиття та поглинань, а також змінами в статутному капіталі шляхом влиття додаткових фінансових ресурсів, з метою покращення фінансового стану банку та виконань вимог до підвищення рівня капіталізації банківської системи. Аналіз останніх досліджень доводить, що основною причиною пояснення високої концентрації власності першої та другої групи банків є стратегічні іноземні інвестори зі значними за українськими розмірами припливом капіталу. Даний чинник необхідно враховувати при оцінці ефективності корпоративного управління, оскільки висококонцентрованої корпоративний контроль для іноземних інвесторів, так і для вітчизняних, компенсує недосконалість корпоративного управління [9]. Проте головною проблемою при цьому залишається незахищеність інтересів міноритарних акціонерів та інших стейкхолдерів.

Частка найбільшого власника в структурі капіталу представників чотирьох груп банків України за період 2007–2010 рр., %

Банк	2007	2008	2009	2010	Банк	2007	2008	2009	2010
Група I					Група III				
Приватбанк	43,4	38,6	33,6	33,6	Марфін Банк	49,2	49,2	49,2	99,8
Укресімбанк	100,0	100,0	100,0	100,0	"Київ"	29,3	29,3	99,9	99,9
Ощадбанк	100,0	100,0	100,0	100,0	Індустріалбанк	22,6	22,6	22,6	16,5
Райффайзен Банк Аваль	95,4	95,4	95,7	96,0	СЕБ Банк	99,6	99,7	99,8	99,9
Укрсіббанк	11,2	11,2	81,4	99,9	Експрес-Банк	78,8	78,8	80,9	78,8
ОТП Банк	99,9	100,0	100,0	100,0	Актив Банк	92,8	92,8	92,8	92,8
ВТБ Банк	99,8	99,3	99,5	99,9	БМ Банк	99,9	99,9	99,9	99,9
Альфа-Банк	99,9	46,0	46,0	80,1	Укрінбанк	37,7	37,7	37,7	37,7
Середнє значення	74,6	61,3	69,21	82,9	Середнє значення	58,2	53,2	66,1	68,3
Група II					Група IV				
Дельта Банк	100,0	100,0	100,0	51,0	Банк Кіпру	49,6	49,9	49,9	49,9
Сведбанк	99,9	99,9	99,9	99,9	Енергобанк	37,2	37,2	28,7	97,1
Донгорбанк	99,9	99,9	99,9	100,0	Платинум Банк	99,9	100,0	100,0	100,0
ДБ Сбербанку Росії	100,0	100,0	100,0	100,0	Демарк	49,9	49,9	49,9	49,7
Ерсте Банк	46,1	22,0	100,0	99,9	УБРР	99,9	99,9	99,9	99,9
ІНГ Банк Україна	100,0	100,0	100,0	100,0	Укргазпромбанк	17,5	24,4	18,8	18,8
Унікредит Банк	100,0	100,0	100,0	100,0	ПІБ	30,3	39,4	33,7	29,3
Середнє значення	81,3	78,0	81,7	74,9	Середнє значення	44,6	46,8	45,8	51,3

Джерело: складено автором на основі даних НБУ

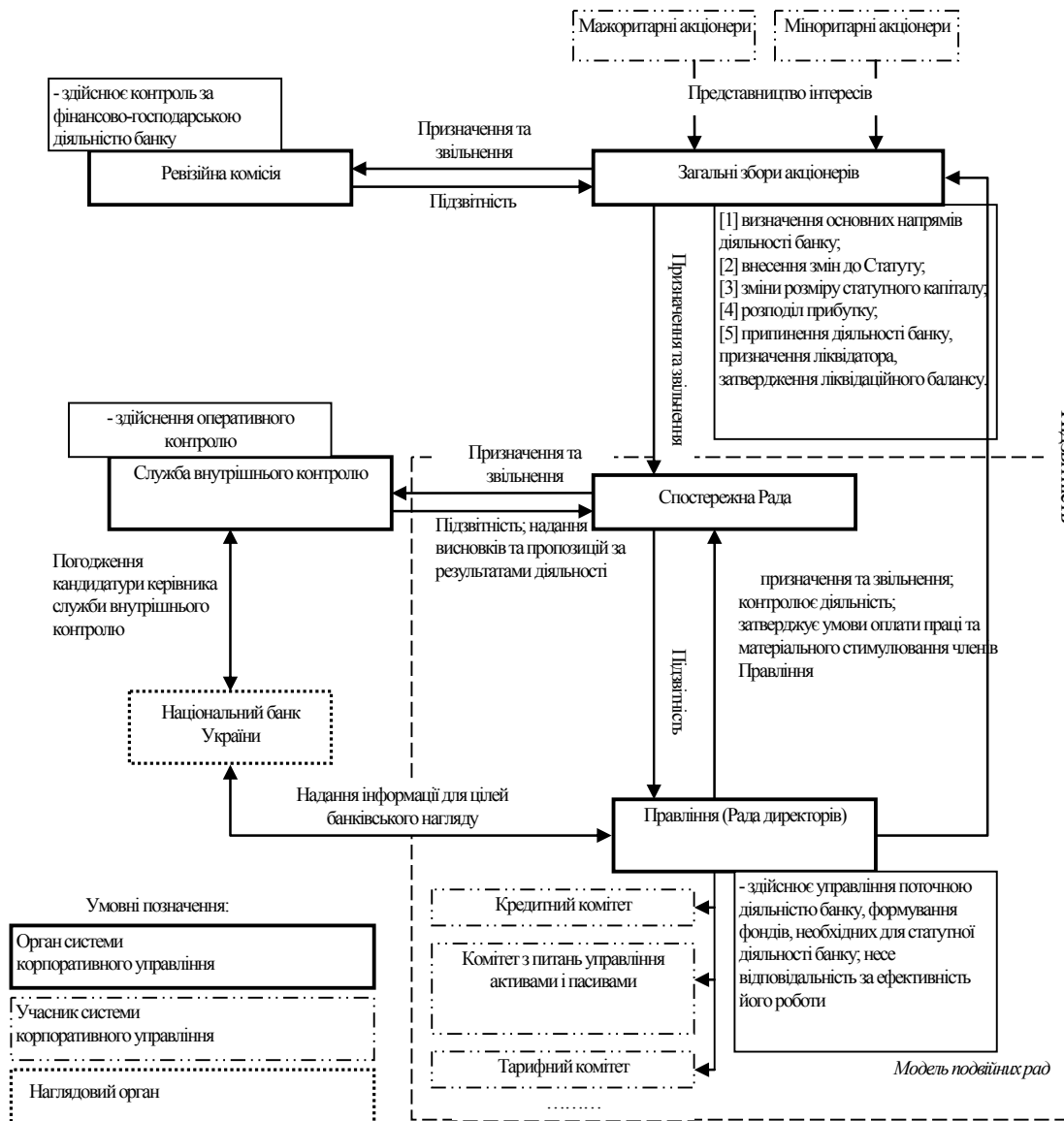


Рис. 1. Схематичне зображення системи корпоративного управління в банках України
Джерело: складено автором.

Наявність певних елементів організаційної структури слугує базою для віднесення української системи корпоративного управління до «німецької» чи «американської» системи. На рисунку 1 наведено графічну інтерпретацію системи корпоративного управління в банках України. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» банки можуть створюватися у формі акціонерних товариств і кооперативних банків. Згідно Закону України «Про акціонерні товариства», створення наглядового органу для установ з кількістю акціонерів-власників простих акцій 10 осіб і більше, а також банківських установ будь-якої організаційно-правової форми є обов'язковим. В результаті, фактично облігаторним стає застосування гібрида англо-американської і німецької моделей корпоративного управління в банківській сфері, що частково може бути пояснено високою концентрацією власності, що визначається наявністю декількох крупних акціонерів в статутному капіталі банку. Відповідно до порядку формування органів корпоративного управління в українських банках передбачається законодавчо встановлені три складові у структурі управління: загальні збори акціонерів, спостережна рада, до складу якої входять представники акціонерів, та правління – виконавчий орган, в який входять наймані менеджери. Така структура має на меті чітке розмежування функцій нагляду і виконання.

Таким чином, за ознакою структури ради Українська система корпоративного управління реалізує модель подвійних рад. Згідно з законом України «Про акціонерні товариства» на Спостережну раду покладені функції прийняття та контроль за виконанням управлінських рішень, що притаманно німецькій та японській моделям корпоративного управління [10]. До компетенції виконавчого органу належить вирішення всіх питань, пов'язаних з керівництвом поточною діяльністю банку. Акціонери банку мають можливість управляти менеджерами через Спостережну раду, хоча в Україні ця модель часто існує лише на папері [11]. На практиці в роботу виконавчого органу мажоритарний акціонер має змогу впливати безпосередньо, а Спостережна рада, в якій можуть бути представлені як міноритарні акціонери, так і представники профспілкового або іншого уповноваженого трудовим колективом органу з правом дорадчого голосу, в даній ситуації позбавлені можливості реалізувати наглядові функції в повному обсязі. Структуру Спостережної ради описано на рисунках 2–5.

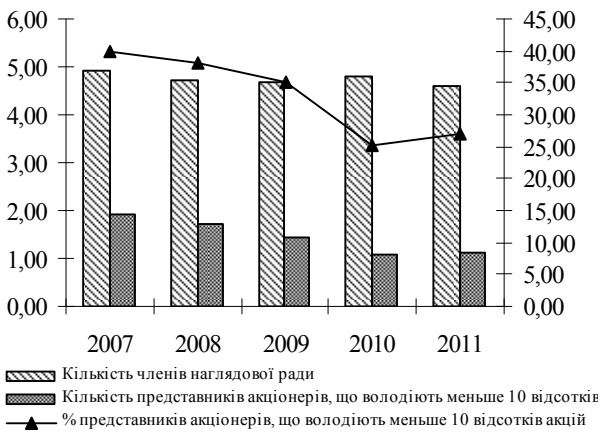


Рис. 2. Представництво міноритарних акціонерів в Спостережній раді українських банків з 2007–2011 рр.

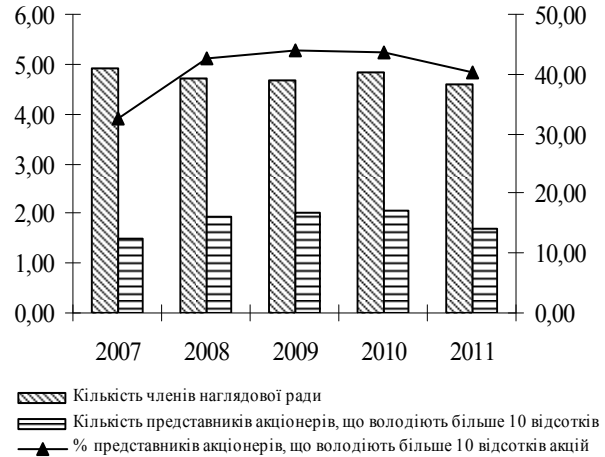


Рис. 3. Представництво мажоритарних акціонерів (володіють більше 10 відсотків акцій) в Спостережній раді українських банків за період 2007–2011 рр.

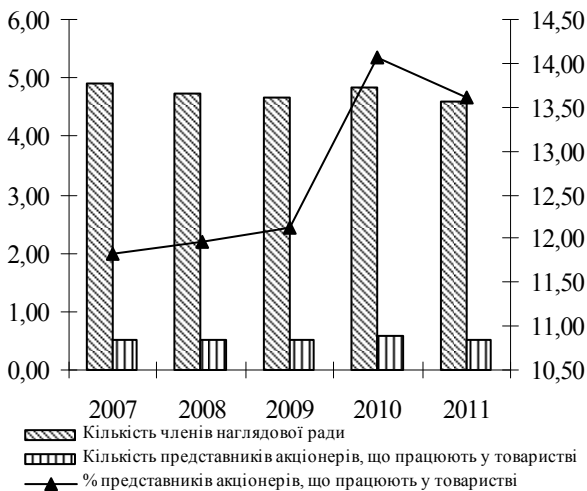


Рис. 4. Представництво в Спостережній раді українських банків акціонерів, що працюють у товаристві за період 2007–2011 рр.

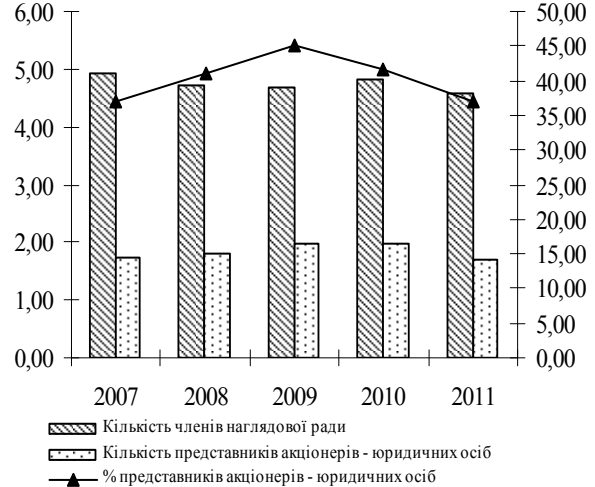


Рис. 5. Представництво акціонерів-юридичних осіб в Спостережній раді українських банків за період 2007–2011 рр.

Джерело: Розраховано автором на основі даних про стан корпоративного управління в українських банках, www.smida.gov.ua

На рисунку 3 відображено тенденцію щодо зміни пріоритетності присутності представників від мажоритарних акціонерів у Спостережній раді українських банків. Так, з 2007 по 2009 рік прослідковувалась тенденція росту (від 33 до 44%) контролю представників від мажоритарних акціонерів над операційною діяльністю, проте в після кризовий період з 2009–2011 рр. тенденція має протилежний характер. Таким чином, управлінські рішення спостережної ради значною мірою визначається тим, якій з груп заінтересованих стейкхолдерів банку належить більшість голосів при прийнятті рішень. Посилену увагу в країнах Німецької системи корпоративного управління приділяють представництву працівників. Таку тенденцію можна пояснити тим, представники профспілкового або іншого уповноваженого трудовим колективом органу, здійснюючи управління корпорацією з метою захисту власних інтересів працівників, опосередковано захищає інтереси міноритарних акціонерів, що призводить до зростання загальної вартості компанії [12]. Таким чином, в довгостроковій перспективі представництво працівників в Спостережній раді може розглядатися як свідчення ефективного корпоративного управління. На рисунку 1.11 спостерігається тенденція до підвищення частки акціонерів, що працюють у товаристві, в Наглядовій раді українських банків. Так, середня кількість членів Спостережної ради в банківській системі України становить в середньому 5 чоловік, серед яких 12–14% належить представникам акціонерам, що працюють у банку. На противагу Україні, в країнах Європейського економічного простору представництво працівників варіюється від третини до половини всіх членів Наглядової ради, проте їх роль та функціональні обов'язки відрізняються залежно від інституційних особливостей, відмінностей в моделях корпоративного управління та різниць в законодавстві країн.

На сьогоднішній день науковці не дійшли єдиного висновку про ефективність присутності акціонерів-юридичних осіб в управлінні банком, так і їх незалежності [13]. Згідно міжнародних стандартів та кращих практик корпоративного управління присутність корпоративних інвесторів є запорукою ефективного функціонування банку, оскільки дані інвестиції є стратегічно орієнтованими та мають довгостроковий характер вкладень. Слід відмітити, що серед групи корпоративних інвесторів можна виокремити групу інституційних інвесторів (страхових компаній, інвестиційних фондів, недержавних пенсійних фондів, інституцій спільного інвестування, тощо), які на відміну від корпоративних володіють великим капіталом як юридичних, так і фізичних осіб, та виконують роль фінансових посередників. Свою ефективність як суб'єктів корпоративного управління інституційні інвестори довели в Американській системі корпоративного управління. Так, виходячи з даних наведених на рисунку 5 можна зробити висновок, що велика питома вага в Спостережній раді українських банків належить корпоративним інвесторам (представникам акціонерам – юридичним особам). Порівнюючи дані рисунка 3 та 5 можна прийти висновку, що мажоритарними акціонерами українських банків можна вважати юридичних осіб, які до 2009 року нарощували своє представництво та посилювали свій вплив на прийняття рішень в Спостережній раді українських банків. В після кризовий період спостерігається зворотна тенденція щодо зменшення частки корпоративних інвесторів в Спостережній раді, що може бути пояснено фінансовими труднощами, які виникли на підприємствах України в результаті негативних наслідків світової фінансової кризи.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, система корпоративного управління в Українських банках ставить в пріоритет цілі та інтереси акціонерів, що дає можливість стверджувати, що українські банки сповідують моністичну концепцію корпоративного управління. Акціонери розглядають банки як спосіб отримання інвестиційного прибутку у вигляді ринкової вартості акцій, що на відміну до дуалістичної чи плюралістичної, має короткостроковий характер. Фактично інтереси акціонерів банку часто зачіпають інтереси інших співучасників корпорації. Посилаючись на попередні дослідження Ради директорів німецької та японської моделей, дозволяють зробити припущення, що головним завданням системи представництва в Раді директорів українських банків повинен бути не захист інтересів якоїсь однієї групи інвесторів, а у визнанні спільної мети всіх співучасників корпорації, у підтримці конкурентоспроможності банку. Переважання загального інтересу над приватним, на нашу думку, відсуває мету максимізації прибутку на другий план. Тому порівняно невелике увага приділяється короткостроковим результатам діяльності банків.

Таким чином, дослідження української моделі корпоративного управління дозволяє нам виділити її основні її риси та відмінності, необхідні для врахування при оцінці ефективності корпоративного управління. По-перше, обраний спосіб приватизації українських підприємств призвів до розпорошення акціонерного капіталу і до того, що багато підприємств продали недооціненими. Контроль над більшістю корпорацій зосередився в руках менеджерів корпорації. Це сприяло процесам перерозподілу власності шляхом концентрації акцій корпорацій, що належать працівникам, в руках менеджерів або зовнішніх власників. По-друге, слабка участь держави в управлінні державними пакетами акцій приватизованих підприємств. По-третє, спекулятивна функція фондового ринку, перешкоджає його ефективному впливу на корпоративні відносини. Низька ліквідність акцій більшості українських банків в сукупності з великим числом корпорацій створюють передумови для розвитку ринку корпоративного контролю. По-четверте, слабкий розвиток зовнішніх механізмів корпоративного управління. По-п'яте, відсутність професійного інституту найманих керуючих, та, зокрема, відсутність ефективного механізму формування грошової винагороди генеральних директорів українських банків.

1. Науково-організаційні основи розвитку корпоративного сектору економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.03 / А. М. Мірошник. – К., 2006. – 17 с.
2. Оскольский В. Совершенствование корпоративного управления как средство привлечения инвестиций при помощи механизмов фондового рынка / В. Оскольский // Экономика Украины. – 2006. – № 8. – С. 4–9.
3. Мороз О. В. Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції / Мороз О.В., Карачина Н.П., Халімон Т.М. – Вінниця : Універсум-Вінниця, 2008. – 180 с.
4. Блюмхардт О. В. Корпоративне управління та його модель для акціонерних товариств в Україні О. В. [Електронний ресурс] / О. В. Блюмхардт // Вісник Запорізького державного університету. – 2003. – №1. – Режим доступу : <<http://web.znu.edu.ua/herald/articles/2708.pdf>>
5. Сирко А. Корпоративная собственность в транзитивной экономике / А. Сирко // Экономика Украины. – 2003. – № 2. – С. 57–64.
6. Антипенко І. В. Особливості правової періодизації процесів приватизації в Україні [Електронний ресурс] / І. В. Антипенко // Малий і середній бізнес (Право, Держава, Економіка). – 2011. – № 1–2. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Misb/2011_1-2/index.html
7. Корпоративний сектор у трансформаційній економіці: особливості становлення і тенденції розвитку : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.01.01 / Ю. В. Єгорова ; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2006. – 16 с.
8. Мокряк В. Корпоративное управление крупными промышленными предприятиями: современное состояние и актуальные проблемы / В. Мокряк, Э. Мокряк // Экономика Украины. – 2007. – № 4. – С. 42–54.
9. Головіна Я. С. Розвиток корпоративного управління в банках України / Я.С. Головіна // Економіка та держава. – 2010. – № 12. – С. 142–145.
10. Супрун Н. А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління : монографія / Н.А. Супрун. – К. : КНЕУ, 2009. – 270 с.
11. Шевцова О. Й. Тенденції розвитку корпоративного управління в Україні / О. Й. Шевцова // Економічний простір. – 2008. – №16. – С. 12–18.
12. Fauver, L. & Fuerst, M. E. Does good corporate governance include employee representation? Evidence from German corporate boards, *Journal of Financial Economics*. – 2006. – № 82. – С. 673–710.
13. Adams, R; Hermalin, B. E. & Weisbach, M. S. The role of boards of directors in corporate governance: A conceptual framework and survey, *Journal of Economic Literature*. – 2010. – № 48. – С. 58–107.

References

1. Naukovo-organizaciyni osnovy rozvytku korporatyvnogo sektoru ekonomiky: Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.02.03 / A. M. Miroshnyk; d. ekon. in-t M-va ekonomiky Ukrainy, Kyiv, 2006, 17 p.
2. Oskolskyi V. Sovershenstvovanye korporatyvnogo upravleniya kak sredstvo pryvlecheniya ynvestytsyi pry pomoschy mekhanyzmov fondovoho rynku, *Ekonomyka Ukrainy*, 2006, No. 8, pp. 4–9.
3. Moroz O. V., Karachyna N. P., Khalimon T. M. Korporatyvne upravlinnia na pidpriemstvakh Ukrainy: postpryvatyzatsiyniy etap evoliutsii, Vinnytsia, Universum-Vinnytsia, 2008, 180 p.
4. Bliumkhardt O. V. Korporatyvne upravlinnia ta yoho model dlia aktsionermykh tovarystv v Ukraini, *Visnyk Zaporizkoho derzhavnoho universytetu*, 2003, No. 1, pp.
5. Syrko A. Korporatyvnaia sobstvennost v tranzytyvnoi ekonomyke, *Ekonomyka Ukrainy*, 2003, No. 2, pp. 57–64.
6. Antypenko I. V. Osoblyvosti pravovoi periodyzatsii protsesiv pryvatyzatsii v Ukraini, *Malyi i serednii biznes (Pravo, Derzhava, Ekonomika)*, 2011, No. 1-2, pp.
7. Korporatyvnyi sektor u transformatsiynii ekonomitsi: osoblyvosti stanovlennia i tendentsii rozvytku: Avtoref. dys.. kand. ekon. nauk: 08.01.01 / Yu. V. Yehorova, Khark. nats. un-t im. V. N. Karazina, Kharkiv, 2006, 16 p.
8. Mokriak V., Mokriak E. Korporatyvnoe upravlenye krupnyimi promyshlennymi predpriiatyami: sovremennoe sostoianye y aktualnye, *Ekonomyka Ukrainy*, 2007, No. 4, pp. 42–54.
9. Holovina Ya. S. Rozvytok korporatyvnogo upravlinnia v bankah Ukrainy, *Ekonomika ta derzhava*, 2010, No. 12, pp. 142-145.
10. Suprun N. A. Evoliutsiia vitchyznianoj modeli korporatyvnogo upravlinnia: monohrafiia. Kyiv, KNEU, 2009, 270 p.
11. Shevtsova O. Y. Tendentsii rozvytku korporatyvnogo upravlinnia v Ukraini, *Ekonomichnyi prostir*, 2008, No. 16, pp. 12-18.
12. Fauver, L. & Fuerst, M. E. Does good corporate governance include employee representation? Evidence from German corporate boards, *Journal of Financial Economics*, 2006, No. 82, pp. 673-710.
13. Adams, R; Hermalin, B. E. & Weisbach, M. S. The role of boards of directors in corporate governance: A conceptual framework and survey, *Journal of Economic Literature*, 2010, No. 48, pp. 58-107.

Рецензія/Peer review : 29.5.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент:

ФОРМУВАННЯ ОЗНАКОВОГО ПРОСТОРУ МОДЕЛІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

В статті запропоновано методичний підхід щодо формування ознакового простору моделювання конкурентоспроможності банку. Методичний підхід ґрунтується на розробленні концептуально-структурної схеми конкурентоспроможності банку, системі складних та елементарних ознак, моделюванні складних ознак різного типу, ієрархічної структури ознакового простору.

Ключові слова: конкурентоспроможність банку, ознаковий простір, метричні величини, неметричні величини, складні ознаки, факторний аналіз, канонічний аналіз.

V.V. KOYBICHUK

State Higher Educational Institution "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine"

FORMATION OF THE FEATURE SPACE OF A BANK'S COMPETITIVENESS MODEL

Abstract. This paper proposes a methodological approach to the construction of the feature space of a bank competitiveness. The approach is based on the development of the conceptual block diagram of the bank's competitiveness model, a system of complex and elementary features, the modelling of complex traits of different types, and the hierarchical structure of the feature space. System of complex traits is defined by factor analysis, canonical analysis, and discriminant analysis.

Keywords: competitiveness of the bank, feature space, metric values, non-metric values, complex traits, factor analysis, canonical analysis.

Надійний і розвинений банківський сектор відіграє надзвичайно важливу роль у стабілізації економіки країни, виконує важливі макроекономічні функції, які пов'язані з діяльністю у фінансовому секторі і забезпеченням безперервного функціонування системи розрахунків в народному господарстві. Фінансове благополуччя банків залежить від їх конкурентоспроможності, яке потребує правильного визначення та управління. Об'єктивне вимірювання конкурентоспроможності банку можливе на основі широкого застосування економіко-математичних методів і моделей, які є інструментом для проведення комплексного аналізу процесів формування показників, що характеризують основні сторони банківської діяльності, дослідження їх взаємозалежності та залежності від дії чинників невизначеного конкурентного економічного середовища, прогнозування варіантів їх зміни та формування оптимальних стратегій управління ними [1, 2].

В останні роки теоретико-методичні аспекти економіко-математичного моделювання в банківській сфері розглядалися в достатній кількості наукових робіт. Вчені Конюховський П.В., Воложинська М.О., Логунова В.А. досліджували проблеми банківської конкуренції та пропонували моделі для її вирішення [3–5]. Такі науковці, як Єпіфанов А.О. [1], Єгорова Н.Е. [2], Мірошніченко О.В. [6] в своїх працях висвітлюють сутність банківської конкуренції, оцінку і стратегічні підходи до конкурентоспроможності банків, вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на банківську діяльність. Однак, проблема побудови моделі аналізу та оцінки конкурентоспроможності банку в контексті адекватного вимірювання ознак його в наукових дослідженнях розроблена недостатньо.

Коректність економіко-математичної моделі обумовлюється адекватністю ознакового простору (залежить від правильності сукупності гіпотез, сформульованих на етапах концептуальної й математичної постановок), в якому розробляється модель. Система елементарних (елементи множини першої страти, незалежні змінні) та складних ознак (властивості поелементно складаються з простих) має цілісно, повномасштабно описувати об'єкт в економіці, що моделюється. Слід зазначити, що якість концептуальної економіко-математичної моделі також залежить від адекватного ознакового простору, а саме: від базису ознак, в якому описується об'єкт.

Відомо, що всі об'єкти в економіці є багатовимірними, тобто описуються великою кількістю елементарних і складних ознак [7]. Простір елементарних ознак опису соціально-економічної системи (СЕС) $EO = \{EO_i\}_i = \overline{1, m}$ – це кінцево-вимірний простір, осями якого є елементарні ознаки системи. Математична модель складних ознак СЕС – це математичне подання системи, відображення за допомогою математичних зв'язків елементарних метричних та не метричних ознак, їх змішаних систем чи результатів взаємозв'язку у системах ознак, а також параметрів, що виражають форму зв'язків [8]. Конкурентоспроможність банку описується системою окремих та узагальнюючих показників [9]. Для скорочення елементарного ознакового простору слід перейти до нових узагальнюючих величин [8].

Таким чином, конкурентоспроможність банку описується елементарними ознаками, що є метричними і не метричними величинами, та складними ознаками.

На основі проведених досліджень було узагальнено, що до елементарних метричних ознак конкурентоспроможності банку слід відносити строк роботи банку на ринку (x_{1a}), кількість філій (x_{1b}), кількість відділень (x_{1c}), власні кошти (x_{1d}), залучені кошти (x_{1e}) та запозичені фінансові кошти банку

(x_{20}), рентабельність капіталу (x_{21}), загальну доходність активів (x_{22}), чисту процентну маржу (x_{23}), чистий спред (x_{24}), сумарну частку чистого процентного доходу і чистого комісійного доходу в операційному прибутку (x_{25}), коефіцієнт відношення адміністративно-господарських витрат (АГВ) до операційного прибутку (x_{26}), коефіцієнт відношення АГВ до загальних витрат (x_{27}), коефіцієнт витрат на утримання персоналу (x_{28}), коефіцієнт миттєвої ліквідності (Н4) (x_{29}), частку власного капіталу в чистих активах (x_{30}), коефіцієнт відношення кредитного портфелю до зобов'язань банку (x_{31}), частку доходних активів в чистих активах (x_{32}), частку основних засобів і нематеріальних активів в чистих активах (x_{33}), частку вкладів фізичних осіб в пасивах (x_{34}), частку резервів по кредитним операціям в кредитному портфелі (x_{35}), коефіцієнт адекватності регулятивного капіталу (Н2) (x_{36}), коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів капіталу (Н3) (x_{37}), коефіцієнт поточної ліквідності (Н5) (x_{38}), коефіцієнт короткострокової ліквідності (Н6) (x_{39}), коефіцієнт ризику цінних паперів (Н8) (x_{40}), коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (x_{41}), мультиплікатор капіталу (x_{42}), коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (x_{43}), коефіцієнт фінансового левериджу (x_{44}), рентабельність активів (x_{45}), валовий дохід (x_{46}), витрати (x_{47}), обсяг готівки M_0 (x_{48}), індекс інфляції (x_{49}), темп зміни офіційного курсу гривні до долара США до показників попереднього періоду (x_{50}), облікову ставку НБУ (x_{51}), середню ставку банківських депозитних ресурсів (x_{52}), рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці) (x_{53}), наявність іноземного капіталу (x_{54}) [9–11].

Щодо змісту елементарних не метричних ознак конкурентоспроможності банку, то він має ґрунтуватись на даних міжнародних рейтингових агенцій, загальнонаціональних дослідних інститутів стосовно діяльності банку. Елементарні не метричні ознаки конкурентоспроможності банку виражаються порядковими величинами – балами, поставленими клієнтами [10, 11, 13–15]. Офіційно провідні банки ведуть маркетинговий облік даних про якість та стан своєї діяльності. Наявні розроблені методичні рекомендації щодо оцінки якості послуг, наданих клієнтам [16–20]. Бальні оцінки надані показникам x_1, \dots, x_9 якісних складових послуг 5-и банків другої групи за кількістю активів (банк "Хрещатик", ПАТАБ "Південний", ПАТ "Кредитпромбанк", ПАТ "Банк Форум", ПАТКБ "Правекс-банк"). Найбільше значення оцінки відповідає найкращій позиції оцінювання клієнтом. Так споживчу властивість послуги (x_1) рекомендується визначати від 0 до 3 балів. Для визначення вартості надання послуги (x_2) вводять бальні оцінки, порівнюючи аналогічні базові послуги банків-конкурентів: 3 – низька вартість, 2 – середня, 1 – підвищена, 0 – висока. Умови надання послуги (x_3) (з позиції сервісу обслуговування) визначаються балами від 0 до 5. Швидкість надання послуги (x_4) (0, 1, 2, 3, 4), рівень ризику при користуванні послугою (x_5) (0, 1, 2, 3, 4, 5), способи просування послуг (x_6) (0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7), широтою асортименту (x_7) (1, 2, 3, 4), розгалуженістю збутової мережі (x_8) (0, 1, 2, 3), якість післяпродажного обслуговування (x_9) (0, 1, 2, 3). Інші не метричні елементарні ознаки – це інноваційні послуги банку (факторинг, інтернет-банкінг, аутсорсингова діяльність тощо) (x_{10}), досвід у керівництві проектами (x_{11}), рівень менеджменту (x_{12}). Показники x_{10}, x_{11} , визначаються з допомогою думту-змінних: 1 – присутні інноваційні послуги (добре), 0 – відсутні (погано). Аналіз рівня якості менеджменту банку (x_{12}) здійснимо на основі оцінювання рівня виконання менеджерами банку основних базових функцій менеджменту [15]. Кількість балів від 0 до 4.

До даної групи також слід віднести такі показники, як: ефективне використання технологій (x_{16}) та розвинена система співробітництва (x_{17}). На основі даних [16–20] запропоновано показнику x_{16} привласнити одне з трьох значень: 0 – відсутні інформаційні та/або фінансові технології; 1 – присутні інформаційні або фінансові технології; 2 – наявні інформаційні і фінансові технології. Розвинену систему співробітництва пропонується оцінювати з позиції кількості партнерів-співробітників [16–20]: 1 – більше або дорівнює 5 партнерів, 0 – менше 5-и.

Для моделювання конкурентоспроможності банку необхідно перейти до метричних величин: бали перерахувати в ранги, які в подальшому можна використовувати в математичних методах, розроблених для метричних величин [7, 8].

Систему складних ознак конкурентоспроможності банку складають два послідовні типи ознак: перший тип утворений на основі змістовної суті даного поняття, яка визначається теоретико-економічним аналізом. Другий тип ознак конкурентоспроможності банку є продовженням першого з урахуванням статистичних взаємозв'язків між ознаками та моделювання причинно-наслідкових механізмів. Іншими словами, систему складних ознак конкурентоспроможності банку утворюють узагальнені показники та нові змінні, що визначаються за допомогою факторного аналізу, канонічного та дискримінантного аналізів.

Так, аналіз робіт провідних фахівців з проблем конкурентоспроможності банку дозволив побудувати концептуально-структурну модель конкурентоспроможності банку, яку доцільно описувати 5 складними показниками [9]. 1) Конкурентоспроможність банківської послуги (продукту) – це відносний динамічний показник її якісних і вартісних характеристик, оптимальне співвідношення яких забезпечує задоволення конкретної потреби клієнтів, вигідну відмінність від аналогічних послуг конкурентів. Визначається набором змінних $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9$. 2) Інноваційна діяльність банку – позитивна

відмінність від прямих та потенційних конкурентів на ринку банківських послуг у цілому або окремих його сегментах, в усіх чи певних видах діяльності банку, яка вимірюється економічними показниками, забезпечує реальний приріст його активів та підвищення загального рівня конкурентоспроможності банківської установи у коротко- чи довгостроковому періоді [1, 21, 22]. Складається з показників: $X_{10}, X_{11}, X_{12}, X_{13}, X_{14}, X_{15}, X_{16}, X_{17}$. 3) Ресурси банку: X_{18}, X_{19}, X_{20} , де X_{18} – власні кошти, X_{19} – залучені та X_{20} – запозичені фінансові кошти банку. 4) Ефективність діяльності визначається розміром отриманого прибутку (X_{25}, X_{27}) та 25 показниками, описаних вище за звітний період: $X_{21}, X_{22}, \dots, X_{25}$. 5) Здатність вести конкурентну боротьбу (зовнішні фактори): $X_{26}, X_{29}, X_{30}, X_{31}, X_{32}, X_{33}, X_{34}, X_{35}$.

Оскільки система елементарних ознак конкурентоспроможності банку групується за 5-а складними ознаками, визначимо взаємодію між ними.

Існують спеціальні математичні методи, котрі дозволяють визначити латентні фактори та скоротити багатовимірність у системі показників. Це канонічний аналіз, методу аналізу головних компонент факторний аналіз та методи багатовимірного шкалування. Оцінка та статистичний опис 55 величин ознак конкурентоспроможності банку була реалізована у математичному пакеті Statgraphics Plus V5.1 International Professional. Обчислення були проведені на основі сукупності даних 5-и банків (банк "Хрещатик", ПАТАБ "Південний", ПАТ "Кредитпромбанк", ПАТ "Банк Форум", ПАТКБ "Правекс-банк") II-ї групи (за кількістю активів), розглянутих щоквартально у динаміці за 6 років (2007–2012 рр.). Загальна сукупність значень кожної ознаки – 120 даних.

За викладеними рекомендаціями описової статистики [7] з системи показників спочатку слід виключити ті показники, коефіцієнт варіації котрих менше 5%. Це виявилась ознака X_{19} . Тепер у системі 54 ознаки.

Подальший аналіз було здійснено з допомогою процедури канонічного аналізу. Розглянемо основні етапи практичної реалізації.

1. Стандартизація вихідних даних та представлення їх у вигляді таблиці 1, при чому $p \geq q$, де p – кількість ознак 1-ї системи, q – кількість ознак 2-ї системи.
2. Аналіз залежності між канонічними змінними U і V :

$$\begin{aligned} U &= a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_px_p \\ V &= b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_qx_q \end{aligned} \tag{1}$$

Таблиця 1

Значення вихідних даних у канонічному аналізі

Номер спостереження	Перша система ознак				Друга система ознак			
	Y_1	Y_2	...	Y_p	X_1	X_2	...	X_q
1	y_{11}	y_{12}	...	y_{1p}	x_{11}	x_{12}	...	x_{1q}
...
n	y_{n1}	y_{n2}	...	y_{np}	x_{n1}	x_{n2}	...	x_{nq}

Ваги коефіцієнтів $a_i, (i = \overline{1, p})$ та $b_j, (j = \overline{1, q})$ обчислюються при вирішенні задачі на власні значення. Залежно від того, яких значень набувають коефіцієнти a_i, b_j , будуть змінюватися значення канонічних змінних та канонічного коефіцієнта кореляції r , котрий визначає зв'язок між двома наборами змінних та щільність зв'язку між канонічними змінними:

$$r = \frac{\text{cov}(U, V)}{\sqrt{\text{var}(U) \cdot \text{var}(V)}} \tag{2}$$

Нові власні значення обчислюються шляхом максимізації на кожному кроці кореляції між канонічними змінними.

3. Перевірка значущості кореляційного зв'язку. Для цього використовують стандартний статистичний критерій α (P -Value) – рівень значущості (вірогідність помилки I-го роду) та стандартний довірчий інтервал. Більш високому значенню P -Value відповідає більш низький рівень довіри до отриманих результатів. Рівень значущості вважають достатнім при $\alpha = 0,05$ або $\alpha = 0,01$. У більшості випадків значення P -Value рівне 0,05 вважається рівнем довірчої вірогідності, тобто існує 5% вірогідності, що залежність між змінними є випадковою особливістю вибірки.

В розрізі 5-и складових було здійснено обчислення канонічних коефіцієнтів кореляції. Перевірку значущості здійснено на основі показника P -Value, який не повинен перевищувати 0,05. В таблиці 2 наведені статистичні характеристики канонічних кореляцій між показниками складових "конкурентоспроможність банківських послуг" та "інноваційна діяльність банку".

Статистичні характеристики канонічних кореляцій між системами показників складових "конкурентоспроможність банківських послуг" та "інноваційна діяльність банку"

№ пар складних ознак	Власні числа	Коефіцієнти канонічних кореляцій	Статистика Уїлкса	Критерій Пірсона	Число ступенів волі	Статистична значущість результату α
1	0,478227	0,691539	0,26815	144,783	72	0,0000
2	0,232759	0,482451	0,513921	73,2255	56	0,0609
3	0,185924	0,431189	0,66983	44,0805	42	0,3837
4	0,124235	0,352469	0,82281	21,4533	30	0,8732
5	0,0370545	0,192496	0,939532	6,86102	20	0,9971
6	0,0223751	0,149583	0,975686	2,70758	12	0,9973
7	0,00175774	0,0419254	0,998017	0,218364	6	0,9998
8	0,000225813	0,0150271	0,999774	0,0248423	2	0,9877

Результат застосування процедури канонічної кореляції – 8 пар лінійних комбінацій на основі змінних $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9$ та $x_{10}, x_{11}, x_{12}, x_{13}, x_{14}, x_{15}, x_{16}, x_{17}$. Однак статистично значимий ($\alpha \leq 5\%$) взаємозв'язок першої пари, коефіцієнт кореляції між ними $\rho_{U_1 V_1} = 0,691539$. Системи лінійних комбінацій показників складових "конкурентоспроможність банківських послуг" U_1 та "інноваційна діяльність банку" V_1 мають вигляд:

$$\begin{cases} U_1 = 0,147757x_1 + 0,193602x_2 + 0,63838x_3 + 0,215169x_4 - 0,0008807x_5 + 0,340222x_6 + 0,0717046x_7 - 0,0963794x_8 + 0,216858x_9 \\ V_1 = 0,1047x_{10} + 0,258453x_{11} + 0,434953x_{12} - 0,015132x_{13} - 0,361245x_{14} + 0,0330361x_{15} + 0,372702x_{16} + 0,137537x_{17} \end{cases}$$

Чим більше абсолютне значення ваги (коефіцієнтів при ознаках у лінійних комбінаціях), тим більше вклад відповідної початкової ознаки в значення канонічної змінної [23]. Так для першого рівняння системи побудуємо рейтинг елементарних ознак: $x_3 \gg x_6 \gg x_9 \gg x_4 \gg x_2 \gg x_1 \gg x_8 \gg x_7 \gg x_5$.

Для другого рівняння системи: $x_{12} \gg x_{16} \gg x_{14} \gg x_{11} \gg x_{17} \gg x_{10} \gg x_{15} \gg x_{13}$.

З метою виявлення взаємозв'язку між наборами показників інших складових були проведені аналогічні процедури.

Для конкретизації та ідентифікації 5 складних ознак конкурентоспроможності банку було застосовано методи факторного аналізу зазначеного пакету, шляхом активації Describe/Multivariate Methods/Principal Components, попередньо отримавши ранги для неметричних ознак. Дана процедура виконує аналіз головних компонент, метою якого є отримання невеликої кількості лінійних комбінацій з 55 змінних, котрі розглядаються.

В даному випадку 15 компонент мали власні числа $\lambda_i \approx 1$. Кожній групі відповідає своя головна компонента, котра максимально навантажує змінні, що входять до неї. Разом вони склали 78,1585% мінливості вихідних даних. Найбільший внесок має 1-й фактор, який пояснює 19% всієї мінливості. Для другого фактора процент дисперсії менший у два рази. З 6-го фактора дисперсії не дуже відрізняються між собою (відповідає ідеї методу аналізу головних компонент: дисперсія кожної змінної з даного набору повністю зумовлена тільки іншими змінними набору).

Кінцеві факторні навантаження було отримано з допомогою ортогонального перетворення вихідної матриці методом VARIMAX, для максимізації функцій, що відповідають 11 складним ознакам. Так факторні навантаження після обертання VARIMAX для першої складної метричної ознаки має вигляд:

$$F_1' = 0,18x_1 + 0,19x_2 + 0,39x_3 + 0,4x_4 - 0,06x_5 + 0,13x_6 + 0,17x_7 + 0,02x_8 + 0,17x_9 + 0,43x_{10} + 0,4x_{11} + 0,52x_{12} + 0,55x_{13} - 0,12x_{14} - 0,02x_{15} + 0,79x_{16} + 0,16x_{17} + 0,43x_{18} + 0,31x_{19} + 0,25x_{20} - 0,10x_{21} + 0,19x_{22} - 0,09x_{23} + 0,07x_{24} - 0,58x_{25} + 0,02x_{26} + 0,26x_{27} - 0,18x_{28} + 0,007x_{29} - 0,02x_{30} - 0,12x_{31} - 0,03x_{32} - 0,16x_{33} + 0,11x_{34} + 0,24x_{35} + 0,42x_{36} + 0,52x_{37} - 0,26x_{38} + 0,38x_{39} + 0,03x_{40} - 0,18x_{41} - 0,01x_{42} + 0,1x_{43} + 0,06x_{44} - 0,12x_{45} + 0,4x_{46} + 0,1x_{47} - 0,87x_{48} + 0,06x_{49} + 0,81x_{50} + 0,15x_{51} + 0,75x_{52} + 0,76x_{53} + 0,10x_{54} + 0,16x_{55}$$

Кожну елементарну ознаку обумовлює один фактор. Наступним важливим етапом є задача розпізнавання головних компонент і визначення для них назви. Задача ґрунтується на рівнях вагових коефіцієнтів a_{ir} з матриці відображення A .

Для кожного головного фактора F множина значень a_{ir} умовно розбивається на чотири підмножини з нечіткими межами [8 с. 134]: W_1 – підмножина незначущих вагових коефіцієнтів; W_2 – підмножина значущих вагових коефіцієнтів; W_3 – підмножина значущих вагових коефіцієнтів, що не беруть участі у формуванні назви головного фактора; $W_4 = W_2 - W_3$ – підмножина значущих вагових

коефіцієнтів, що беруть участі у формуванні назви головного фактора. Множина W_2 має критичні значення: $a_{кр1}$ – максимальна кількість ознак, що пояснюють головну компоненту, $a_{кр2}$ – мінімальна кількість ознак, що пояснюють головну компоненту. Критичні межі встановлюються за статистичним t -критерієм Ст'юдента. Набір пояснювальних ознак вважається задовільним, якщо значення коефіцієнтів інформативності K_{iz} знаходяться в межах 0,75-0,95. Коефіцієнти інформативності визначаються формулою:

$$K_{iz} = \frac{\sum_{j=1}^n a_{ij}^2 (W_2 - W_1)}{\sum_{j=1}^n a_{ij}^2} \quad (3)$$

Для підмножини W_2 $a_{кр1} = 0,1$; $a_{кр2} = 0,5$. Обчисливши коефіцієнти інформативності, маємо розподіл елементарних ознак в групі складних ознак, що характеризують конкурентоспроможність банків (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл складних ознак конкурентоспроможності банків

Складні ознаки, що характеризують конкурентоспроможність банку	Сукупність елементарних ознак у групі	Коефіцієнт інформативності K_{iz}
F_1 – використання ресурсів банків	$X_{18}, X_{19}, X_{20}, X_{23}, X_{24}, X_{36}, X_{37}, X_{42}$	0,845
F_2 – управління банківськими послугами	$X_2, X_9, X_8, X_9, X_{11}$	0,762
F_3 – ефективна структура управління	$X_{10}, X_{14}, X_{15}, X_{16}$	0,583
F_4 – фактор якості структури балансу банків	X_{22}, X_{23}, X_{24}	0,704
F_5 – фактор якості активів банків	X_{38}, X_{39}	0,802
F_6 – якість обслуговування клієнтів	X_4, X_7	0,431
F_7 – надійність банків	X_{29}, X_{30}, X_{31}	0,673
F_8 – структура доходів та витрат банків	$X_{22}, X_{23}, X_{25}, X_{27}$	0,814
F_9 – ефективність використання персоналу	X_{12}, X_{28}	0,342
F_{10} – здатність отримувати дохід	X_{38}, X_{39}	0,751
F_{11} – здатність сплати за зобов'язаннями	X_{39}, X_{41}	0,245
F_{12} – здатність вести конкурентну боротьбу	X_9, X_{11}	0,552
F_{13} – фактор управління ризиком	X_{40}, X_{44}	0,608
F_{14} – взаємодія із зовнішніми структурами	X_{17}, X_{22}	0,646
F_{15} – здатність ефективно реагувати на зовнішні чинники	X_{21}, X_{23}, X_{24}	0,788

Узагальнюючи проведені дослідження, логіку методичного підходу щодо формування ознакового простору конкурентоспроможності банку рекомендується складати в такій послідовності.

1. Формування концептуально-структурної схеми конкурентоспроможності банку.
2. Визначення змісту та переліку складних та елементарних ознак для опису концептуально-структурної схеми конкурентоспроможності банку.
3. Дослідження елементарних ознак конкурентоспроможності банку на основі застосування інструментів описової статистики: показників, що описують положення значень величини ознаки; показників, що описують розкид значень величини ознаки; показників, що описують форму розподілу величини ознаки; графічних засобів для опису закону розподілу значень величини ознаки.
4. Визначення системи складних ознак конкурентоспроможності банку на основі застосування канонічного аналізу для встановлення рейтингу між складними та елементарними ознаками.

5. Визначення системи складних ознак конкурентоспроможності банку, які базуються на неметричних елементарних ознаках на основі застосування факторного аналізу для встановлення рейтингу між складними та елементарними ознаками.

6. Уточнення ієрархічної структури ознакового простору конкурентоспроможності банку.

Висновки. Таким чином, конкурентоспроможність банку являє собою комплексну, динамічну, узагальнюючу характеристику банку, яка має об'єктивний ознаковий простір. При формуванні об'єктивного ознакового простору конкурентоспроможності банку рекомендується дотримуватися пропонованих методичних рекомендацій. Це є необхідною передумовою проведення економічного аналізу та розроблення управлінського рішення щодо підвищення рівня конкурентоспроможності банку.

Література

1. Єпіфанов А. О. Науково-методичні підходи до оцінки рівня конкуренції в банківській системі / А. О. Єпіфанов, А. С. Ярошенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наукових праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2011. – Випуск 31. – 381 с.
2. Егорова Н. Е. Модели и методы анализа финансовых инструментов кредитной политики банка и динамики его развития в условиях переходного периода / Н. Е. Егорова, А. М. Смулов. – М. : ЦЭМИРАН, 1999. – С. 28.
3. Конюховский П. В. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности : [учебное пособие] / Конюховский П. В. – СПб : Питер, 2001. – 224 с.
4. Воложинская М. О. Банковская система Украины: пути выхода из кризиса [Електронний ресурс] / Воложинская М. О. – Режим доступу : <http://www.bankclub.ru/presentations2009.htm>.
5. Логунова В. А. Исследование методов экономико-математического моделирования в прогнозировании деятельности кредитной организации [Електронний ресурс] / Логунова В. А. – Режим доступу : <http://www.rae.ru/forum2010/9/25>
6. Мірошніченко О. В. Механізм управління конкурентоспроможністю банку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Мірошніченко Олеся Володимирівна. – Суми, 2011. – С. 249.
7. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика / Л. М. Малярець. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 382 с.
8. Пономаренко В. С. Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем : [навчальний посібник] / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Харків : ХНЕУ, 2009. – 384 с.
9. Койбічук В. В. Концептуальна модель конкурентоспроможності банку в сучасних умовах / В. В. Койбічук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 2 (14) – С. 323–329.
10. Методологія рейтингової оцінки комерційного банку рейтингового агентства "ІВІ-Рейтинг" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kbs.org.ua/files/metod_123.pdf
11. Standard Agency: Методологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.standard-rating.com/rus/products_methods/
12. Fitch Ratings в Росії і СНГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fitchratings.ru>
13. Рейтингове агенство Кредит-Рейтинг: Методологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.credit-rating.ua/ru/about-rating/methodology/>
14. Тютюнник А. М. Управління якістю / А. М. Тютюнник // Банківські технології. – 2004. – № 1. – С. 34–35.
15. Бедрадіна Г. К. Визначення рівня якості менеджменту на туристичному підприємстві / Г. К. Бедрадіна // Наукові праці МАУП. – 2011. – Т. 28, вип. 1. – С. 113–118.
16. Вісник банку "Хрещатик" [Електронний ресурс] / Банк Хрещатик. – Режим доступу : <http://xcitybank.com.ua/ukr/presenter/visnyck/>
17. О банке [Електронний ресурс] / Південний акціонерний банк. – Режим доступу : http://bank.com.ua/about_bank/
18. О банке [Електронний ресурс] / Кредитпромбанк. – Режим доступу : <http://www.kreditprombank.com/ru/about>
19. Преса [Електронний ресурс] / Банк Форум. – Режим доступу : http://www.forum.ua/forumua/ua/mainnavigation/press/news/2013/secondquarter_4/presse_archiv_13_02.jsp
20. Прес-центр [Електронний ресурс] / Правекс-банк Національного масштабу. – Режим доступу : <http://www.pravex.com/rus/press/news/banknews>
21. Завьялов П. С. Конкурентоспособность и маркетинг / П. С. Завьялов // Российский экономический журнал. – 1995. – № 12. – С. 50–55.
22. Піддубна А. І. Розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі системного та стратегічного підходів : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Харківський національний економічний ун-т / А. І. Піддубна. – Х., 2006.
23. StatSoft : електронний учебник [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

References

1. Yepifanov, A. O., Yaroshenko A. S. Naukovo-metodychni pidkhydy do otsinky rivnia konkurenttsii v bankivskii systemi, *Problemy i perspektivy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*: Zb. naukovykh prats; vypusk 31 / Derzhavnyi vyshchyi navchalnyi zaklad "Ukrainska akademiia bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy". – Sumy : DVNZ "UABS NBU", 2011. – 381 p. [in Ukrainian]
2. Egorova N. E., Smulov A. M. Modeli i metody` analiza finansovy`x instrumentov kreditnoji politiki banka v dinamike ego razvitiya v usloviyax perexodnogo perioda. Moskow: CE`MIRAN, 1999. – 28 p. [in Russian]
3. Konyuxovskij P. V. Mikroekonomicheskoje modelirovanie bankovskoj deyatel`nosti: uchebnoje posobie . SPb: Piter, 2001. – 224 p. [in Russian]
4. Volozhinskaya M. O. Bankovskaya sistema Ukrainy` : puti vyyhoda iz krizisa. Rezhim dostupa: <http://www.bankclub.ru/presentations2009.htm> [in Russian]
5. Logunova V. A. Issledovanie metodov ekonomiko-matematicheskogo modelirovaniya v prognozirovanii deyatel`nosti kreditnoj organizaczii. Rezhim dostupa: <http://www.rae.ru/forum2010/9/25> [in Russian]
6. Miroshnychenko O. V. Mekhanizm upravlinnia konkurentospromozhnistiu banku: avtofef. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.08 "Hroshi, finansy i kredyt". Sumy, 2011. – 249 p. [in Ukrainian]
7. Maliarets` L. M. Vymiriuvannia oznak obiektiv v ekonomitsi: metodolohiia ta praktyka. Kharkiv: KhNEU, 2006, 382 p. [in Ukrainian]
8. Ponomarenko V. S., Maliarets` L. M. Bahatovymirnyi analiz sotsialno-ekonomichnykh system: navchalnyi posibnyk. Kharkiv: KhNEU, 2009, 384 p. [in Ukrainian]
9. Koibichuk V. V. Kontseptualna model` konkurentospromozhnosti banku v suchasnykh umovakh, *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*. – 2012, № 2 (14). – pp. 323-329. [in Ukrainian]
10. Metodolohiia reitynhovoji otsinky komertsiiinoho banka reitynhovooho ahenstva "IVI-Reitynh". Rezhim dostupu: http://kbs.org.ua/files/metod_123.pdf [in Ukrainian]
11. Standard Agency: Metodologiya. Rezhim dostupa: http://www.standard-rating.com/rus/products_methods/ [in Russian]
12. Fitch Ratings v Rossii i SNG. Rezhim dostupa: <http://www.fitchratings.ru> [in Russian]
13. Rejtingovoe ahenstvo Kredit-Rejting: Metodologiya. Rezhim dostupa: <http://www.credit-rating.ua/ru/about-rating/methodology/> [in Russian]
14. Tiutiunyk A.M. Upravlinnia yakistiu, *Bankivski tekhnolohii*. – 2004, № 1. – pp. 34-35. [in Ukrainian]
15. Bedradina H. K. Vyznachennia rivnia yakosti menedzhmentu na turystychnomu pidpriemstvi, *Naukovi pratsi MAUP*. – 2011. – Vol. 28, No.1, pp. 113-118. [in Ukrainian]
16. Visnyk banku "Khreshchatyk". Rezhim dostupu: <http://xcitybank.com.ua/ukr/presenter/visnyk/> [in Ukrainian]
17. banke: Pivdennyi aktsionernyi bank. – Rezhim dostupa: http://bank.com.ua/about_bank/ [in Russian]
18. banke: Kredytprombank. Rezhim dostupa: <http://www.kreditprombank.com/ru/about/> [in Russian]
19. Presa: Bank Forum. Rezhim dostupu: http://www.forum.ua/forumua/ua/mainnavigation/press/news/2013/secondquarter_4/presse_archiv_13_02.jsp [in Ukrainian]
20. Pres-tsentr: Praveks-bank Natsionalnoho masshtabu. Rezhim dostupu: <http://www.pravex.com/rus/press/news/banknews> [in Ukrainian]
21. Zav`yalov P.S. Konkurentosposobnost` i marketing, Rossijskij ekonomicheskij zhurnal. – 1995. № 12. – p. 50-55. [in Russian]
22. Piddubna A. I. Rozvytok upravlinnia mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu pidpriemstva na osnovi systemnoho ta stratehichnoho pidkhodiv; dys... kand. ekon. nauk: 08.06.01 / Kharkivskiy natsionalnyi ekonomichnyi un-t. – Kh., 2006. [in Ukrainian]
23. E`lektronnyj uchebnyk StatSoft. Rezhim dostupa: <http://www.statsoft.ru/home/textbook/default.htm> [in Russian]

Рецензія/Peer review : 1.8.2013 р. Надрукована/Printed :13.8.2013 р.

Рецензент: д. е. н., професор, проректор, в.о. ректора Державного вищого навчального закладу "Українська академія банківської справи Національного банку України" Козьменко С. М.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕФОРМИ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У даній статті проаналізовано міжнародний досвід переходу до моделі обов'язкового медичного страхування залежно від рівня добробуту населення. Також було узагальнено вітчизняні законодавчі ініціативи в цій сфері та виявлено необхідність комплексного підходу до реформування механізмів фінансування медицини, зокрема й активне використання податкових механізмів.

Ключові слова: обов'язкове медичне страхування, законодавчі ініціативи, механізм фінансування.

LINA ADAMIVNA ZADOROZHNYA
The Research Centre of Problems of the Taxation

FINANCIAL INSTRUMENTS OF REALIZATION REFORM OF MANDATORY HEALTH INSURANCE IN UKRAINE

Abstract. This article deals with the analysis of international experience of the transition to a model of mandatory health insurance depending on the level of welfare. Domestic legislative initiatives in this area were generalized and necessity of comprehensive approach to reforming health care financing mechanisms, including increased use of tax mechanisms, was found. Improving medical care should be directed to enhance the quality of service, increase their availability and, consequently, increasing the overall level of health. For qualitative introduction of medical insurance in Ukraine it is necessary to make some stimulus using the mechanism of personal income taxation. Moreover, establishing an effective system of personal income tax will help harmonious transition to mandatory health insurance.

Additional settlement requires the issue of health insurance to people, income of which are equivalent to average monthly total income per month that are lower cost of living (in 2011 they accounted for 3.4 million, and the average cost of living was 914.1. UAH). High quality health services - a good incentive to get the full awareness of the need "white" wages and move to a system of mandatory health insurance.

Keywords: mandatory health insurance, legislative initiatives, financing mechanism.

Проведене в 2009 р. опитування громадян засвідчило незадоволеність 80% населення якістю медичного обслуговування, а 93,3% опитуваних визнали необхідність проведення реформи в сфері охорони здоров'я [1]. В Україні механізм надання медичних послуг є недостатньо ефективним через неузгодженість бюджетних витрат та реальним попитом на послуги. Це актуалізує питання щодо фінансових інструментів реалізації реформи обов'язкового медичного страхування в Україні.

Значний внесок у розвиток питання проведення медичного страхування зробили такі вчені, як Д. Берді, В. Борисова, О. Губар, В. Журавель, П. Лівак, С. Мельник, М. Мних, Я. Радиш, О. Солдатенко та інші.

Метою даної статті є виявлення концептуальних особливостей переходу до обов'язкового медичного страхування в різних за рівнем розвитку країнах та визначення превалюючих факторів, що впливають на це.

Джерелами фінансування медичного страхування можуть бути податки, соціальні внески та страхові премії, що, власне, і визначають модель медичного страхування [2].

На сьогоднішній день моделі медичного страхування умовно можна поділити на загальнодержавне медичне страхування, яке здійснюється на загальнообов'язковій основі та набуває ознак податку, та приватне, що характеризується внесенням страхових премій (приватне обов'язкове медичне страхування, приватне високо ризикове медичне страхування тощо).

При наявності регіональних відмінностей держав з середнім рівнем доходів, цілі та пріоритети фінансування охорони здоров'я аналогічні та характерні для України: загальне охоплення, фінансовий захист та ефективність. Але досягнення цих пріоритетів ускладнюється у зв'язку зі збільшенням витрат відповідно до демографічних, епідеміологічних та технологічних змін, а також великих приватних (навіть неформальних платежів), несправедливою та неефективною системою фінансування охорони здоров'я, неефективністю самої системи охорони здоров'я.

Світовий банк на основі проведеного аналізу фінансування медицини в країнах з середнім рівнем доходу розробив наступні рекомендації [3]:

1. Ефективність мобілізації доходів громадян, тому що фінансування повинне бути постійним і відповідати довгостроковим потребам.

2. Внутрішні доходи та джерела фінансування повинні складати основну частину фінансування.

3. Акумуляція податків повинне зрости і ресурси повинні бути мобілізовані справедливо і ефективно, можливо, через удосконалення механізмів вирахувань з заробітної плати, податкової реформи чи інших структурних реформ.

4. Підвищений ризик, який виникає при об'єднанні, потребує розподілення для підвищення ефективності, справедливості та фінансового захисту. Це спричинить збільшення особистісних витрат членів об'єднання на охорону здоров'я, що за оцінками становлять приблизно 40% від загального обсягу видатків на охорону здоров'я. Також необхідна інтеграція працівників неформального сектору в загальні схеми медичного страхування.

5. Ризики вкладників повинні бути об'єднані для забезпечення максимального фінансового захисту та загального охоплення, адже переваг у цьому більше, крім того, купівельна спроможність та ефективність підвищуються за рахунок зниження операційних витрат.

6. Відповідний пакет пільг повинен бути направлений на покриття населення, тому що рівень допомоги впливає на ефективність об'єднання ризиків, розподілу фінансових ресурсів та ступеню фінансового захисту. Стандартний або мінімальний пакет послуг повинен мати правильне поєднання широти та глибини охоплення, щоб дотримуватись компромісу між ціллю загального охоплення, здоров'я і стримування витрат.

7. Видатки на охорону здоров'я повинні бути економічними, задля можливості розширення покриття для більшої кількості людей. Загальна ефективність сфери охорони здоров'я повинна мати потенціал зростання шляхом реформування методики придбання послуг та запровадження стимулюючих платіжних механізмів. Крім того, платіжна політика повинна бути у відповідності зі стримуванням витрат та економічної ефективності цілей;

8. Конкретна схема страхування здоров'я, чи то на основі загальнонаціональної системи медичного обслуговування, соціального страхування здоров'я, чи приватних моделей медичного страхування (чи комбінацією трьох) є менш важливою у порівнянні з гарантією, що схема направлена на поліпшення збору платежів, об'єднання ризиків та обслуговування покупців. Іноді існує необхідність поєднання страхових схем для якіснішого досягнення подвійної мети: загального охоплення та фінансового захисту.

9. Уроки та кращі практики реформування сфери охорони здоров'я країн з середнім рівнем доходів, особливо ті, що стосуються подолання інституційних перешкод є дуже цінними для держав з низьким рівнем доходів, а тому потребують документування для розширення глобальних знань.

10. Міжнародне співтовариство не повинне випускати з уваги відмінності в стані здоров'я різних груп населення в країнах з середнім рівнем доходів, в країнах з низьким рівнем доходів, а також в деяких країнах з високим рівнем доходів.

Отримання об'єктивної і повноцінної характеристики систем фінансування медицини є неможливим без врахування досвіду окремих держав. Основною формою фінансування потреб медицини у Німеччині є обов'язкове медичне страхування. Німецька модель обов'язкового медичного страхування є унікальною, тому що, по-перше, вона достатньо ефективно працює близько 130 років, а, по-друге, держава виконує виключно функції регулятора.

Незважаючи на відсутність державного фінансування, обсяг залучених ресурсів в загальний фонд обов'язкового медичного страхування, що оплачуються роботодавцями та працівниками на паритетних засадах є колосальним – 10,9% від ВВП. При цьому 69 млн жителів Німеччини включені в програми обов'язкового медичного страхування, а 8,6 млн жителів – приватним. Розмір вирахувань з заробітних плат з 1 січня 2011 року складає 15,5% [4].

На початку 1990-х років Росією був здійснений перехід від бюджетної до соціально-страхової моделі медичного страхування, що ґрунтується основним чином на податках та обов'язкових внесках роботодавців на забезпечення доступом до медичних послуг своїх працівників. При цьому держава виступає в ролі страхувальника громадян, що не працюють та покриває дефіцити Федерального та територіальних фондів обов'язкового медичного страхування. Єдиний соціальний податок в Росії з 1 січня 2009 року розраховується за регресивною шкалою: ставка складає 3,1% від фонду оплати праці і зменшується, якщо є велика кількість високооплачуваних працівників [5], на зміну йому були введені страхові внески згідно з законом «Про обов'язкове медичне страхування в Російській Федерації».

Оскільки з 1 січня 2011 року громадяни Росії змогли самостійно вибирати страхову організацію, це дозволило розвинути конкуренцію на страховому ринку. Але 70% громадян застраховані у 10 найбільших компаніях і для підвищення ефективності роботи страхових організацій змінилися вимоги до статутного капіталу: він зріс з 30 до 60 млн руб., що призводить до укрупнення компаній через злиття та поглинання.

Незважаючи на явний прогрес системи обов'язкового медичного страхування (збільшення кількості медичних організацій, введення з 1 травня 2011 року полісу обов'язкового медичного страхування, зростання фінансових ресурсів в галузі, запровадження в системі охорони здоров'я єдиної інформаційної системи, введення з 1 січня 2012 року єдиної універсальної електронної карти), є багато проблем. Зокрема, на 1 січня 2009 року в Росії кількість застрахованих перевищувала кількість населення на 700 тис., а у процесі формування єдиної бази даних виявилось, що застрахованих на 2,5 млн чол. (особи, що належать до не страхових категорій) менше від загальної кількості населення [6].

Аналізуючи ситуацію в країнах-членах ОЕСР та Україні, Росії, Білорусії (що виділені в прямокутнику) за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я [7], бачимо, що різні підходи забезпечують отримання різних результатів. Кардинально відрізняються Сполучені Штати Америки, де витрати на охорону здоров'я склали 17,6 % від ВВП, а очікувана тривалість життя при народженні становила 79 років. Найвища ж очікуваність життя при народженні була у Японії (83 роки). Очікувана тривалість життя при народженні на рівні 82 років була оцінена у 6 країнах-членах ОЕСР: Австралії, Ісландії, Ізраїлі, Італії, Іспанії, Швейцарії. В Україні очікувана тривалість життя при народженні складала 68 років, а загальні витрати на охорону здоров'я – 7,8 % від ВВП; в Росії – 68 років і 5,6 % від ВВП, в Білорусії – 70 років і 6,1 % від ВВП відповідно.

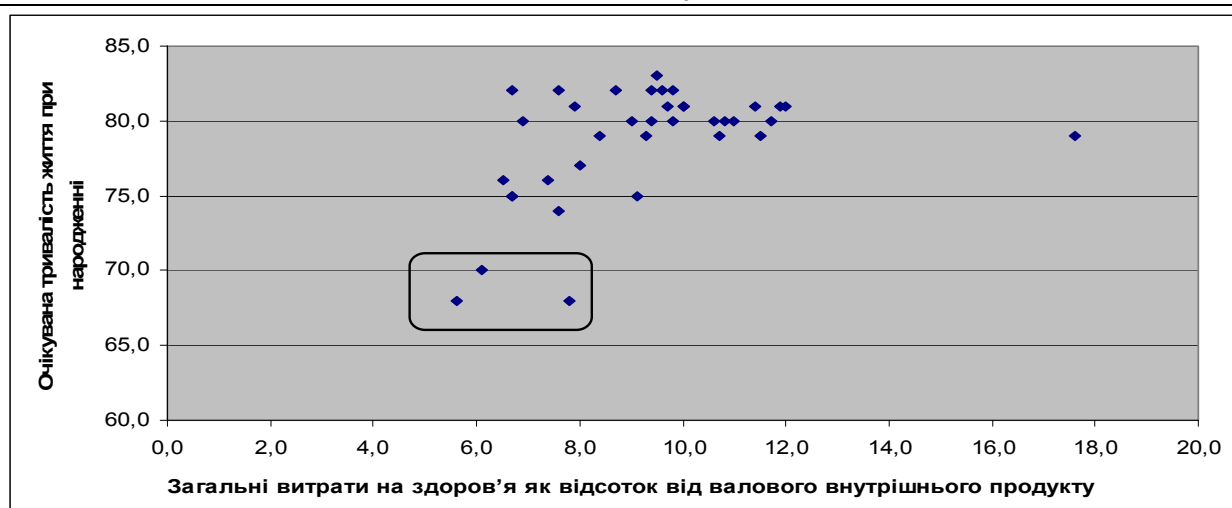


Рис. 1. Співвідношення очікуваної тривалості життя при народженні та загальних витрат на здоров'я (% від ВВП) в країнах-членах ОЕСР та Україні, Росії, Білорусії

Приватні витрати на охорону здоров'я в значній мірі залежать від рівня добробуту в державі. Так, регресійний аналіз 157 країн у 2010 році при оцінці параметра економетричної моделі при змінній валового національного доходу (розрахованого за атласним методом) на приватні витрати на охорону здоров'я [8] статистично значуща, на що вказує t -критерій Стьюдента. Модель має вигляд:

$$Y = -167,273 + 0,089X$$

У цілому модель побудована якісно, на що вказують високі коефіцієнт детермінації $R^2 = 78,16\%$ та F -критерій Фішера. Ці результати свідчать про те, що введення загальнообов'язкового медичного страхування повинно вводитись поступово з чіткою прив'язкою до рівня добробуту населення.

Якісні зміни в сфері охорони здоров'я можуть бути досягнуті, в першу чергу, за рахунок реалізації законодавчих ініціатив. Але як видно з табл. 1, цей процес в Україні відбувається дуже повільно.

Таблиця 1

Реалізація законодавчих ініціатив щодо медичного страхування громадян

Дата реєстрації	Номер реєстрації законопроекту	Назва законопроекту	Ініціатор законопроекту	Останній етап проходження законопроекту
1	2	3	4	5
31.07.2000	6009	Проект Закону про медичне страхування громадян	Марковська Н.С.	Проект не прийнято (19.10.2000)
29.12.2000	6152	Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування	Марковська Н.С., Черненко В.Г.	Проект не прийнято (24.05.2001)
06.03.2001	6152-1	Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування	Франчук І.А.	Прийнято в другому читанні (17.01.2002)
07.05.2001	6152-2	Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування	Ющенко В.А.	Включено в таблицю поправок (17.01.2002)
14.05.2002	0944	Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування	Франчук І.А.	Знято з розгляду (11.09.2003)
08.10.2003	3370	Проект Закону про фінансування охорони здоров'я та медичне страхування	Поліщук М.Є., Римарук О.І., Бахтеєва Т.Д., Бондаренко В.Д., Лобода М.В., Сятиня М.Л.	Знято з розгляду (20.01.2005)
27.01.2004	3370-1	Проект Закону про загальнообов'язкове медичне страхування	Добкін М.М., Морозов О.В.	Знято з розгляду (20.01.2005)

1	2	3	4	5
12.12.2003	4505	Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування	Франчук І.А., Богадирьова Р.В., Григорович Л.С.	Проект не прийнято (15.06.2004)
06.02.2004	4505-1	Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування	Шурма І.М., Кузьменко П.П., Сухий Я.М.	Проект відкликано (15.06.2004)
16.06.2004	5655	Проект Закону про обов'язкове медичне страхування	Добкін М.М., Морозов О.В., Хомутиннік В.Ю.	Направлено на висновок Уряду (27.07.2004)
09.07.2004	5771	Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування	Шурма І.М., Сухий Я.М.	Знято з розгляду (03.11.2005)
19.09.2006	2192	Проект Закону про фінансування охорони здоров'я та медичне страхування	Бахтеєва Т.Д., Червонописький С.В., Григорович Л.С.	Проект відкликано (23.11.2007)
09.02.2007	3155	Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування	Сухий Я.М., Денісова Л.Л., Шевчук С.В., Мельничук М.В.	Проект відкликано (23.11.2007)
12.02.2007	3155-1	Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування	Бульба С.С., Григорович Л.С., Карпук В.Г., Стасів Л.В.	Проект відкликано (23.11.2007)
27.11.2007	1040	Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування	Сухий Я.М.	Проект не прийнято (17.12.2010)
18.12.2007	1040-1	Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування	Григорович Л.С., Добряк Є.Д., Карпук В.Г.	Проект не прийнято (17.12.2010)
22.01.2009	1432	Проект Постанови про проведення парламентських слухань на тему: "Шляхи реформування охорони здоров'я та медичне страхування в Україні" (травень 2009 року)	Бахтеєва Т.Д.	Постанову підписано (21.02.2009)
30.03.2009	4279	Проект Закону про фінансування охорони здоров'я та медичне страхування	Коновалюк В.І.	Проект відкликано (22.05.2009)
30.06.2009	4744	Проект Закону про фінансування охорони здоров'я та обов'язкове соціальне медичне страхування в Україні	Бахтеєва Т.Д., Сорочинська-Кириленко Р.М., Коновалюк В.І., Шаров І.Ф.	В порядку денний не включено (06.09.2012)
13.08.2012	11077	Проект Закону про загальнообов'язкове державне медичне страхування	Яценко А.В.	Проект відкликано (12.09.2012)
21.03.2013	2597	Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування	Сухий Я.М.	Надано для ознайомлення (26.03.2013)
05.04.2013	2597-1	Проект Закону про загальнообов'язкове державне медичне страхування	Дудка В.В., Бахтеєва Т.Д., Шипко А.Ф., Кіссе А.І., Фабрикант С.С., Біловол О.М.	Станом на квітень 2013 року проект опрацьовувався в комітетах

Джерело: складено автором на основі [9].

Проектом Закону «Про загальнообов'язкове державне медичне страхування» №2597-1 передбачалася діяльність Фонду медичного страхування та Накопичувального медичного фонду.

Передбачалося існування трирівневої системи медичного страхування, за якої перші два визначалися як система загальнообов'язкового медичного страхування. Третій рівень передбачав існування системи недержавного медичного страхування, основною ознакою якого була добровільність участі громадян. Статтею 18 цього проекту закону було визначено, що розмір страхових внесків встановлює Верховна Рада України відповідно для страховальників і застрахованих осіб за результатами розрахунків для забезпечення надання особам страхових виплат. На нашу думку, це положення у контексті необхідності структурних змін у наданні та фінансуванні медичних послуг потребує більш чіткого визначення. Оскільки фінансове забезпечення є наріжним каменем будь-якої реформи, пропонується чітко встановити відсоток виплат з доходів громадян на медичне страхування з можливістю їх коректування Верховною Радою України. У Пояснювальній записці до цього законопроекту зазначено, що розмір страхових внесків співпадає з розміром, визначеним законопроектом 2597: по 473 грн фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування України та місцевими органами виконавчої влади за окремі категорії непрацюючих осіб та дітей для забезпечення медичними послугами та страхові внески у розмірі 3% від фонду оплати праці, що сплачують роботодавці для забезпечення застрахованих осіб медичними послугами.

До тепер не реалізовані рекомендації парламентських слухань на тему: «Шляхи реформування охорони здоров'я та медичне страхування в Україні» [10], зокрема, щодо збільшення бюджетного фінансування галузі до 5 відсотків обсягу ВВП; запровадження обов'язкового медичного страхування; оптимізацію та децентралізацію системи управління; підвищення ефективності використання всіх ресурсів; перехід до ринкових відносин у медичній галузі; вдосконалення та посилення первинної медичної допомоги і профілактики; поступовий перехід до прогресивних форм господарювання закладів охорони здоров'я; збільшення рівня оплати праці та соціального захисту медичних працівників.

Не врахованим залишається податковий аспект впровадження загальнообов'язкового медичного страхування. Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України» до складу загальнообов'язкових витрат включаються витрати на медичне страхування працівників [11]. Але реалізація цього положення використовується недостатньою кількістю роботодавців, а тому не може забезпечити швидкий прорив у якісному забезпеченні медичними послугами (немає критичної маси).

Вважаємо, що у контексті необхідності реформування системи охорони здоров'я в залежності від конкретної обраної моделі медичного страхування доцільно впроваджувати податкові знижки для громадян зі сплати податку з доходів фізичних осіб. Це може бути реалізовано у формі податкових кредитів для найбільш вразливих верств населення. При цьому для забезпечення максимальної справедливості доцільно надавати кредит з податку на доходи фізичних осіб у розмірі, обернено пропорційному доходам громадян.

Заслужує на увагу досвід Фінляндії, де витрати на медичне страхування у вигляді допомоги у натуральній формі не оподатковуються.

Висновки

Удосконалення системи медичного забезпечення повинно бути направлено на підвищення якості надання послуг, зростання їх доступності, та, як наслідок, підвищення загального рівня здоров'я населення. Введення системи обов'язкового медичного страхування в Україні, за якою страхові внески робилися з заробітної плати і від цього залежав би обсяг надаваних послуг, могло б стати стимулом для детінізації доходів громадян. Крім того, доповнююча ефективна система оподаткування доходів фізичних осіб лише гармонізуватиме процес переходу до обов'язкового медичного страхування.

Додаткового врегулювання потребує питання забезпечення медичним страхуванням осіб, середньодушовий еквівалентний загальним доходам у місяць нижчими прожиткового мінімуму (у 2011 році таких осіб було 3,4 млн осіб, а середньорічний розмір прожиткового мінімуму становив 914,1 грн).

Висока якість надання медичних послуг – це хороший стимул для усвідомлення необхідності отримання повної «білої» заробітної плати та переходу на систему обов'язкового медичного страхування.

Література

1. Що думають українці про якість медичного обслуговування (опитування) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.unian.ua/news/455756-scho-dumayut-ukrajintsi-pro-yakist-medobslugovuvannya-opituvannya.html>
2. Proposal for a taxonomy of health insurance // OECD Study on Private Health Insurance. – 2004. – June OECD [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oecd.org/health/healthpoliciesanddata/31916207.pdf>
3. Financing health in middle-income countries [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTHSD/Resources/topics/Health-Financing/HFRChap8.pdf>
4. Гетьман Н. Медицинское страхование — Германия [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://opec.ru/1332221.html>
5. Букин А.К. Развитие налоговой политики России в области здравоохранения / А.К. Букин // Финансы. – 2009. – № 5 (сентябрь-октябрь). – С. 61–65.
6. Об итогахпервогодаработы в условиях реализации нового закона [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ora.ffoms.ru/portal/page/portal/newsletters/periods/2012/march/14032012>
7. World Health Statistics [Електронний ресурс] – Режим доступу :

<http://apps.who.int/gho/data/node.main.1?lang=en>

8. The World Bank [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/>

9. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/index>

10. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: “Шляхи реформування охорони здоров'я та медичне страхування в Україні” : Постанова Верховної Ради України 21.10.2009 № 1651-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1651-17>

11. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України : Закон України від 07.07.2011 № 3609-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3609-17>

References

1. Scho dumayt' ukrajntsi pro yakist' medychnoho obslugovuvannya (opytuvannua) – Unian. <http://www.unian.ua/news/455756-scho-dumayut-ukrajntsi-pro-yakist-medobslugovuvannya-opituvannya.html>

2. Proposal for a taxonomy of health insurance – OECD Study on Private Health Insurance. <http://www.oecd.org/health/healthpoliciesanddata/31916207.pdf>

3. Financing health in middle-income countries – The World Bank. <http://siteresources.worldbank.org/INTHSD/Resources/topics/Health-Financing/HFRChap8.pdf>

4. N. Get'man Medy'tsy'nskoe strahovanie – Germaniya – <http://opec.ru/1332221.html>

5. A. K. Bukin “Razvitie nalogovoy politiki' Rossiy' v oblasti zdavoohraneniya,” *Finansy'*, Volume 5, 2009 pp. 61-65.

6. Ob itogah pervogo goda raboty v usloviyah realizatsii novogo zakona – <http://ora.ffoms.ru/portal/page/portal/newsletters/periods/2012/march/14032012>

7. World Health Statistics – World Health Statistics <http://apps.who.int/gho/data/node.main.1?lang=en>

8. The World Bank <http://data.worldbank.org/>

9. Ofitsiyny'y web-sayt Verkhovnoi Rady' <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/index>

10. Pro Rekomendatsii parlamentsky'h sluhan' na temu: “Shlyahy reformuvannya ohorony zdorov'ya ta medychne strahuvannya v Ukraini” Postanova Verkhovnoi Rady' Ukrainy' vid 21.10.2009 № 1651-VI – <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1651-17>

11. Zakon Ukrainy' “Pro vnesennya zmin do Podatkovogo kodeksy Ukrainy ta deyakyh inshy'h zakonodavchyh aktiv Ukrainy schodo vdoskonalennya okremykh norm Podatkovogo kodeksu Ukrainy vid 07.07.2011 № 3609-VI – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3609-17>

Рецензія/Peer review : 14.5.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: Заступник начальника Науково-дослідного центру з проблем оподаткування, с.н.с. Швабій К.І.

ТРАНСФОРМАЦІЯ МОНЕТАРНОГО РЕЖИМУ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ ТА НАСЛІДКИ

У статті проведено дослідження основних передумов трансформації монетарного режиму в Україні у посткризовий період. Розглянуто переваги застосування інфляційного таргетування, визначено основні умови його впровадження.

Ключові слова: монетарний режим, таргетування інфляції, грошово-кредитна політика, фінансове домінування, транспарентність.

I. KREKOTEN

Poltava National Yuri Kondratyuk Technical University, Ukraine

TRANSFORMATION OF THE MONETARY REGIME IN UKRAINE: BACKGROUND AND IMPLICATIONS

The article studies the basic assumptions transformation monetary regime in Ukraine in the post-crisis period. Consider the benefits of inflation targeting, the basic conditions for its implementation. We consider the evolution of the monetary system of Ukraine; experience of developed countries is analyzed and defines the conditions that are necessary for the effective functioning of the inflation targeting regime in Ukraine. The focus should be directed to need to be better coordinated monetary policies with other macroeconomic or financial policies.

Keywords: *monetary regime, inflation targeting, monetary policy, fiscal dominance, transparency.*

Вступ. Починаючи з 2001 року і до 2008 року реалізація монетарної політики в Україні здійснювалася на основі режиму таргетування валютного курсу, при цьому орієнтири курсу визначалися на основі жорсткої прив'язки до долара США. Грошово-кредитна політика переважно орієнтувалася на підтримку визначеного курсу, використання інтервенцій Національного банку та мала характер «точкових» коригувань попиту і пропозиції на валюту з метою запобігання дисбалансу на валютному ринку за заданого курсу.

Розгортання світової фінансової кризи у 2008 році внесло значні корективи у реалізацію валютної політики в Україні: з одного боку, через посилення негативної динаміки основних макроекономічних показників, невизначеність та наростання девальваційних очікувань у суспільстві, а з іншого – через нарощення спекулятивних операцій на валютному ринку й обмеженість резервів Національного банку виникла необхідність надання більшої гнучкості гривні, що відповідало встановленій вимозі Міжнародного валютного фонду в рамках програми Stand-by. Було передбачено поетапне пом'якшення регуляторних обмежень та поступове підвищення курсової гнучкості гривні в міру відновлення фінансової системи країни та переходу до монетарного режиму таргетування інфляції, що передбачає встановлення Центральним банком цільових інтервалів для інфляції та відповідно до них проведення корекції динаміки цін.

Постановка завдання. Питання вибору монетарного режиму знайшло широке відображення у науковій літературі. Значний внесок у дослідження інфляційних процесів та проблеми вибору оптимального монетарного режиму для країн із трансформаційною економікою зробили вчені А. Гальчинський, В. Геєць, О. Петрик, О. Савченко, В. Стельмах та ін. Однак, виникає потреба дослідження існуючого монетарного режиму та його подальшої трансформації у відповідності до сформованих інституційних умов, оскільки, фінансова криза, новітні технології та нові учасники змінили структуру світового валютного ринку, місце та роль провідних світових валют. Відповідно метою статті стало дослідження передумов та наслідків запровадження інфляційного таргетування як стратегічного напрямку грошово-кредитної політики України.

Результати дослідження. Грошово-кредитна політика останнім часом стала основним засобом макроекономічної стабілізації для більшості країн з розвинутою економікою, відтіснивши на другий план фінансову та зовнішньоекономічну політику. Подібна ситуація має місце у перехідних економіках, які все частіше вдаються до застосування монетарних заходів з метою забезпечення стабільності національної грошової одиниці, підтримки економічного зростання та загалом підвищення добробуту населення.

Еволюція механізму грошово-кредитної політики відбувається паралельно з розвитком парадигми державного регулювання економіки. За останню чверть минулого століття нормативна монетарна теорія в основному переорієнтувалася із кейнсіанських постулатів регулювання економіки на неокласичні з очевидним переважанням монетаристських підходів. Ліберальна парадигма державного втручання в перебіг економічних процесів змусила керівництво центральних банків пом'якшити свою активістську позицію щодо регулювання економіки. Теоретики неокласицизму аргументували відсутність регулярних коливань кон'юнктури і підкреслювали необхідність переорієнтувати економічну політику з короткострокових заходів на тривалу стабілізаційну стратегію. Тому у структурі грошово-кредитної політики на передній план вийшла її довгострокова складова – монетарна стратегія [1].

У світовій практиці широкого застосування набули чотири основні монетарні режими з використанням проміжних цілей залежно від показника, що обирається як цільовий орієнтир (номінальний яр): таргетування обмінного курсу, монетарне таргетування, безпосереднє таргетування інфляції та режим без певного орієнтиру. На різних історичних етапах розвитку монетарних систем переважного застосування

набував той чи інший монетарний устрій (залежно від парадигми грошово-кредитної політики, поточних пріоритетів державного регулювання економіки та політичного вибору владних кіл).

Останні десятиліття минулого століття характеризувалися зміною у концепції монетарної політики та прийняття багатьма державами режиму таргетування інфляції. Першими таку монетарну політику почали застосовувати Бундесбанк Німеччини та Швейцарський національний банк ще у другій половині 70х і у 80х роках. Офіційно режим грошово-кредитної політики, який отримав назву інфляційного таргетування вперше запровадив центральний банк Нової Зеландії. Відтоді близько 30 країн світу наслідували приклад Нової Зеландії, перейшовши від короткострокового управління грошово-кредитним ринком до середньострокового із застосуванням інфляції як «номінального якоря» монетарної політики. Аналіз світового досвіду надає можливість визначити інфляційне таргетування як концептуальну систему монетарного устрою, яка характеризується публічним проголошенням офіційної кількісної мети щодо інфляції (або інтервалу) на середньострокову перспективу (на період або кілька періодів, через які дія основного інструменту монетарної політики – відсоткової ставки – набуває найбільшого впливу на інфляцію) та чітким розумінням і впевненістю в тому, що низька і стабільна інфляція є основною метою монетарної політики у довгостроковому періоді.

Дослідження особливостей становлення та розвитку монетарного устрою України дозволяє виділити етапи, що характеризувалися відсутністю чітко вираженої монетарної стратегії: перший – 1992 – 1995 рр., що характеризуються як період м'якої монетарної політики; другий – 1996–1999 рр. характеризувався відносно жорсткою монетарною політикою; третій етап – 2000 – 2003 рр. характеризувався поєднанням як жорсткої монетарної так і жорсткої фіскальної політики. На даному етапі відбувається відновлення економічного зростання та зниження темпів інфляції. Даний період характеризувався як «розгорнуте таргетування», де поруч співіснують дві мети грошово-кредитної політики – підтримання стабільності цін та обмінного курсу. З точки зору формальної класифікації монетарних режимів грошово-кредитна політика в Україні у до кризовий характеризувалася як «проміжна» або «гібридна». Так, у 2001 р. при прийнятті Основних засад грошово-кредитної політики на наступний рік було задекларовано намір у перспективі перейти до визначення інфляції пріоритетним цільовим орієнтиром грошово-кредитної політики, тобто до прямого таргетування інфляції; а також до політики, спрямованої на підтримання стабільності реального ефективного обмінного курсу, який враховуватиме динаміку співвідношення купівельної спроможності національної грошової одиниці з купівельною спроможністю валют основних торговельних партнерів [2]. Згодом такий підхід аналітики назвуть «розгорнутим таргетуванням», де поруч співіснують дві мети грошово-кредитної політики – підтримання стабільності цін та обмінного курсу [3, с. 14]. Монетарна стратегія, заснована на подвійній позиції Національного банку, не могла тривати довго, оскільки цільова невизначеність тягне за собою непрозорість владних рішень та недостатню відповідальність керівних органів за її здійснення. Тому поширилась думка про необхідність переведення монетарної політики НБУ в режим таргетування інфляції, який ставить на перший план внутрішньоекономічну цінову стабільність.

Важливо зазначити, що таргетування інфляції базується на систематичній оцінці майбутньої інфляції, тому практичне втілення таргетування інфляції ускладнюється досить високим рівнем невизначеності у монетарній сфері, тоді як розробка відповідних моделей потребує часу, і результати прогнозування, як правило, надходять із запізнення, коли реальна ситуація вже змінилась. Таким чином потрібно визнати, що таргетування інфляції передбачає сукупність доволі трудомістких технічних процедур з точки зору варіанти визначення цільових орієнтирів:

1. Центральний банк на свій розсуд здійснює політику без конкретного спрямування, але з чітко визначеною метою у стратегії – досягнення стабільності цін.

2. Стратегія таргетування грошей, спираючись на певну одиницю виміру грошової маси як проміжний орієнтир.

3. Центральний банк зосереджує свою увагу на прогнозуванні інфляції (таргетування інфляції), що дає змогу сконцентрувати монетарну політику на вирішенні внутрішніх питань, а встановлення конкретного цільового показника інфляції робить політику центрального банку транспарентною, чим підвищує довіру до нього [4]. Тут важливо враховувати високу волатильність макроекономічних показників та недосконалий інструментарій їх прогнозування, що закономірно зумовлює труднощі в технології визначення цільових орієнтирів грошово-кредитної політики, які беруться до уваги при розробці Основних засад грошово-кредитної політики на наступний рік.

При цьому основними передумовами запровадження інфляційного таргетування є виконання двох ключових умов. Перша – Центральний банк має бути певною мірою незалежним від уряду країни при проведенні грошово-кредитної політики. Розглядаючи ситуацію в Україні, ми можемо стверджувати, що для виконання зазначеної умови Україні необхідно відмовитися від принципу «фіскального домінування», інакше кажучи – бюджетно-податкова політика не повинна впливати на грошово-кредитну. Звільнення від фіскального домінування означає, що урядові запозичення в Центральному банку повинні бути вкрай низькими (або, ще краще, рівними нулю), а внутрішній фінансовий ринок у достатній мірі розвиненим, щоб поглинути додаткові емісії державних зобов'язань. Тому перед економіками, що ставили на перший план передбачуваний рівень інфляції як основний орієнтир грошово-кредитної політики, стоїть насамперед завдання гармонізувати її з фіскальною політикою.

Друга передумова, що визначає результативність інфляційного таргетування, полягає в тому, що влада має проігнорувати таргетування таких економічних чинників, як заробітна плата, рівень зайнятості або валютний курс. Якщо відбувається переслідування одночасно декількох цілей, учасники грошово-кредитного ринку не будуть впевнені, якій з них буде віддано перевагу у разі погіршення економічної ситуації, що призведе до зниження рівня їх довіри, що негативно вплине на рівень інфляції в країні. Аналіз досвіду країн, які запровадили інфляційне таргетування свідчить, що його ефективна реалізація можлива лише за наявності в країні певного рівня розвитку банківського сектора, фінансового та інституціонального середовища. Крім цього, перехід до таргетування інфляції вимагає відмови від довгострокового планування низки макроекономічних параметрів, насамперед валютного курсу. Деякі країни, зокрема Ізраїль, Чилі, Угорщина, Польща, намагалися поєднати таргетування інфляції та фіксацію обмінного курсу, але врешті-решт відмовилися від такої політики.

Висновки. Теоретичні дослідження та практичний досвід країн, які запроваджують інфляційне таргетування, свідчать, що успіх реалізації запропонованої монетарної стратегії та й у цілому макроекономічної політики держави залежить від злагоджених і скоординованих дій всіх ланок виконавчої влади, певних міністерств та відомств, що відповідають за розробку і запровадження фіскальної та грошово-кредитної політики. Внаслідок цього одним з пріоритетних завдань, що стоїть перед Україною сьогодні має бути питання визначення варіантів координації дій уряду та Національного банку в процесі переходу до новітнього монетарного режиму, шляхом відпрацювання спільного правового акта між урядом та Національним банком України щодо визначення та відповідальності за виконання цільового показника інфляції.

Література

1. Стратегія інфляційного таргетування в системі грошово-кредитної політики держави: монографія. / Макаренко М.І., Д'яконова І.І., Журавка Ф.О. та ін., 2008. – Суми: «Українська академія банківської справи Національного банку України». – 108 с.
2. Гриценко А. Основні засади побудови і запровадження середньострокової монетарної стратегії в Україні [Текст] / А. Гриценко, Т. Кричевська // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 7. – С. 8–22.
3. Основні засади грошово-кредитної політики Національного банку України на 2001 рік [Електронний ресурс] // <http://www.bank.gov.ua>.
4. Мойсеєнко Б.І. Інфляційне таргетування: міжнародний досвід і українські перспективи / Б.І. Мойсеєнко // Наука та інновації, 2011. – Т.7. – № 1. – С. 45–52.

References

1. The strategy of inflation targeting in the system of monetary policy: a monograph. / Makarenko M.I., D'yakonova I.I., Zhuravka F.O. and others., 2008. – Sumy: «Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine.» – 108 p.
2. Gritsenko basic principles of construction and implementation of medium-term monetary strategy in Ukraine [Text] / A. Gritsenko, T. Krychevska // Herald of the National Bank of Ukraine. – 2006. – № 7. – P. 8–22.
3. The Main Principles of the Monetary Policy National Bank of Ukraine for 2001 [Electronic resource] // <http://www.bank.gov.ua>.
4. Moiseenko B. Inflation Targeting: International Experience and Ukrainian prospects / B. Moiseenko // Science and Innovation, 2011. – Vol.7. – № 1. – P. 45–52.

Рецензія/Peer review : 14.5.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. Чичкало-Кондрацька І.Б.

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто наукові основи напрямків формування маркетингових стратегій сільськогосподарських підприємств Хмельницької області та проведено ранжування їх згідно з рейтинговою шкалою та здійснена рейтингова оцінка різних форм господарювання на основі визначення ефективності їх маркетингової діяльності. Розроблено пропозиції ефективного розвитку підприємств на основі науково обґрунтованих стратегій, так як питання вибору стратегії обумовлюється різними факторами, які є досить динамічними.

Ключові слова: маркетинг, стратегії, сільське господарство, ефективність, виробництво, підприємство, рейтинг.

I. A. GOGOL

Podolsky State Agrarian Technical University

DIRECTIONS OF FORMATION OF MARKETING STRATEGIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract. In the article the scientific basis for the formation of areas of marketing strategies of agricultural enterprises Khmelnytsky region and were ranked according to their scale ratings and rating evaluation carried out various forms of management on the basis of determining the effectiveness of their marketing activities. The offers efficient development of enterprises on the basis of science-based strategies, because the question of the choice of strategy is determined by various factors, which are quite dynamic.

Keywords: marketing, strategy, agriculture, efficiency, production, company, rating.

Постановка задачі. Аграрним підприємствам в сучасних умовах необхідно повністю орієнтувати свою діяльність на ринок, враховуючи зарубіжний маркетинговий досвід, який доводить, що саме розробка маркетингових стратегій дозволяють підприємству досягти найкращих показників функціонування не тільки на внутрішніх, але й зовнішніх ринках.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми ефективного формування напрямів формування і функціонування маркетингових стратегій вивчали такі науковці, як Ассель Генри [1], Балановська Т.І. [2], Бельтюков Е.А., Некрасова Л.А. [3], Василенко В.О., Ткаченко Т.І. [4], Воронов А.А. [5], Гайдуцький П.І. [6], Березовський Е.А. [7], Котлер Ф. [8] та інші провідні науковці.

Виділення невирішених питань. В сучасних умовах господарювання маркетингова діяльність повинна бути направлена на покращення фінансових результатів господарської діяльності підприємств різних типів власності.

У більшості наукових розробках мало уваги приділено ґрунтовній рейтинговій оцінці показників їх діяльності відповідно до форм господарювання за ступенем впливу маркетингової діяльності на сукупний результат, що свідчить про актуальність обраної теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Формування цілей. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо індивідуальні значення відібраних показників окремого маркетингового елемента сукупності щодо напрямів формування маркетингових стратегій в цілому. Але провівши ранжування форм господарювання за ступенем впливу маркетингової діяльності на сукупний результат та використавши рейтингову оцінку маркетингових показників (табл. 1), можемо внести певні корегування методики та пристосування до діяльності підприємств області, представивши рейтингову шкалу чотирьохбальними параметрами ступеня впливу, де мінімальною оцінкою є «1 бал». Як бачимо з наших досліджень, найбільший маркетинговий аспект ефекту від форми господарювання мають товариства з обмеженою відповідальністю, а в усіх інших формах господарювання, таке досконале об'єднання функцій неможливе, бо є нижчим за ефект від господарського товариства, але залишається набагато вищим ніж у державних підприємствах і не має жодної організаційно-правової переваги перед іншими формами господарювання, що говорить про найменший ступінь пристосованості до ринкових умов функціонування.

За допомогою об'єднання маркетингових показників, відповідно до ранжирування форм господарювання за ступенем впливу маркетингової діяльності на сукупний результат, одержимо інтегральну оцінку (рейтинг), використавши середню арифметичну з множини показників, приведених до однієї основи і забезпечуємо інформаційну односпрямованість показників, при об'єднанні їх в інтегральну оцінку, дестимулятори перетворюють на стимулятори ($X_{st}=1/X_{dst}$), де в основі застосування рейтингової оцінки покладемо багатовимірні середні (табл. 2). Саме ці показники використаємо як рейтингову оцінку для визначення підприємств, які при дослідженні маркетингової діяльності підприємств є найбільш пристосовані до ринкових умов [7, с.46].

Ранжирування форм господарювання за ступенем впливу маркетингової діяльності на сукупний результат

Показник	Рейтингова шкала	Ієрархія розміщення за силою впливу
Рівень матеріальної зацікавленості засновників	1	ДП – матеріальна зацікавленість майже відсутня, оскільки відсутня позиція власника-господаря.
	2	СВК – зумовлюється одноосібним статусом «член-власник-працівник», який поєднує в собі всі складові економічні інтереси. Кожний член кооперативу практично працює сам на себе, з більшою продуктивністю, оскільки отриманий прибуток розподіляється між членами пропорційно їх трудової участі.
	3	ПП та ФГ – зумовлюється наявністю вищого ступеня одноосібності у прийнятті рішень та розпорядженні отриманими результатами.
	4	ТОВ та АТ – непропорційний розподіл часток кожного учасника у статутному фонді зумовлює нерівнозначність в процесі прийняття управлінських рішень і розподілі прибутку.
Ступінь розподілу економічно-го ризику	1	ФГ та ПП – одноосібність ліквідації збитків стримує впровадження ризикованих заходів для підвищення ефективності виробництва.
	2	ДП – розподіляє ступінь ризику з державою, а тому не здатне самостійно приймати відповідальні новаторські рішення.
	3	ТОВ, АТ та СВК – колективність ліквідації економічних наслідків стимулює товаровиробників до ризикованого новаторства, що позитивно впливає на інноваційний розвиток с.-г. виробництва.
Збереженість цілісності земельних масивів та майнових комплексів	1	ДП – 100% збереженість земельних масивів та майна.
	2	СВК – повністю зберігається цілісність майнового комплексу, більш-менш цілісність земельних масивів.
	3	ТОВ, АТ та ПП – більш-менш збережена цілісність землі та майна колишніх КСП.
	4	ФГ – часткове збереження земельних масивів за рахунок оренди земельних паїв.
Рівень реалізації статусу господаря	1	ДП – 100% відсутність реалізації статусу господаря.
	2	ТОВ, АТ та СВК – відсутність почуття господаря, скоріше почуття партнера.
	3	ФГ та ПП – 100% реалізація статусу господаря: одноосібне господарювання, особиста відповідальність за результати виробничої діяльності, що зумовлює сумлінне і раціональне відношення до продуктивного ведення господарської діяльності.

*Розроблено автором на основі джерела [7, с. 42 – 50]

Згідно проведеного групування за індексом ефективності маркетингової діяльності обрано по одному підприємству з кожної групи та проаналізовано ті маркетингові фактори, які є найбільш вагомими в нашому дослідженні, а найважливіші параметри маркетингової діяльності використаємо при формуванні їх рейтингової оцінки: X1 – валова продукція з розрахунку на 1 га с.-г. угідь, грн.; X2 – виручка від реалізації на 1 грн активів, грн.; X3 – ступінь трудової участі за рік, вироблено валової продукції одним працівником, грн.; X4 – розмір товарної продукції на 1 га с.-г. угідь, грн.; X5 – прибуток з розрахунку на 1 га с.-г. угідь, грн.; X6 – середньомісячний рівень оплати праці одного працівника, тис. грн.; X7 – розмір товарної продукції на 1 грн./витрат на її виробництво, грн.; X8 – собівартість 1 грн товарної продукції, грн.; X9 – прибуток з розрахунку на 1-го працівника, грн.; X10 – рентабельність з розрахунку на 1-го працівника, грн.; X11 – ранжування згідно з рейтинговою шкалою, бал.

На основі проведених досліджень бачимо, що на сучасному етапі економічного розвитку товариство з обмеженою відповідальністю в аграрній сфері є найбільш рейтинговою формою господарювання згідно розрахованих нами параметрів маркетингової діяльності.

Висновки. Таким чином, вважаємо, що сільськогосподарським підприємствам для досягнення значних прибутків не можливо обійтися без вдало спланованих маркетингових стратегій, які б ґрунтувалися на всебічному аналізі їх діяльності, а при вивченні світового досвіду можемо стверджувати, що тільки маркетингово-орієнтовані підприємства зможуть досягти найкращих показників свого функціонування.

**Рейтингова оцінка різних форм господарювання на основі визначення
ефективності їх маркетингової діяльності**

Форма господарювання	Індивідуальні значення показників*											
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11*	
ТОВ "Козацька долина 2006"	8066,9	1,033	180907	5589,2	1842,4	2159,0	0,805	1,243	41318,5	45,6	13	
СВК «Летава»	388,6	1,322	37728	9146,0	970,7	1759,0	1,179	0,848	9424,0	3,5	9	
ПП «Аграрна компанія 2004»	5444,5	1,146	31886,8	6286,5	489,8	1501,0	0,981	1,02	28687,1	3,8	10	
ФГ «Агро-Інвест»	5253,7	1,404	134253	5256,6	571,4	1245,8	1,514	0,66	14602,4	19,9	11	
ДП «Пасічна»	6184,7	0,776	39742	1191,6	268,6	1510,0	1,291	0,775	17259,7	7,2	5	
Х сер.	5067,7	1,136	84903,4	5493,9	828,6	1635,0	1,154	0,909	22258,3	16,0	9,6	
Форма господарювання	Відносні величини*											
	X1j	X2j	X3j	X4j	X5j	X6j	X7j	X8j	X9j	X10j	X11j	Zjcp
	X1cp	X1cp	X1cp	X1cp	X1cp	X1cp	X1cp	X1cp	X1cp	X1cp	X1cp	
ТОВ "Козацька долина 2006"	1,592	0,909	2,131	1,017	2,223	1,321	0,698	1,367	1,856	2,839	2,85	1,71
СВК «Летава»	0,077	1,164	0,444	1,665	1,171	1,076	1,022	0,933	0,423	0,218	0,22	0,77
ПП «Аграрна компанія 2004»	1,074	1,009	1,581	1,145	0,591	0,918	0,850	1,122	1,289	0,237	1,24	1,01
ФГ «Агро-Інвест»	1,037	1,240	1,581	0,957	0,690	0,762	1,312	0,726	0,656	1,239	1,24	1,04
ДП «Пасічна»	1,220	0,683	0,468	0,217	0,324	0,924	1,119	0,831	0,775	0,448	0,45	0,68
Х сер.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

*Джерело: анкетні дані

Література

1. Ассель Генри. Маркетинг: принципы и стратеги / Ассель Генри. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 804 с.
2. Балановська Т.І. Формування дієвої структури управління маркетингом в сільськогосподарському підприємстві / Т.І. Балановська, О.В. Степенко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4 (54). – С. 13–214.
3. Бельтюков Е.А. Выбор стратегии развития предприятия : учебное пособие / Е.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова. – Одесса : ОНПУ, 2002. – 279 с.
4. Василенко В.О. Стратегічне управління : навч. посібник / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ. – 2006. – 396 с.
5. Воронов А.А. Маркетинговый поход к измерению эффективности производства / А.А. Воронов, О.Н. Валькович // Маркетинг. – 2002. – № 6. – С. 32–42.
6. Гайдуцький П.І. Основи маркетингу на підприємстві АПК / П.І. Гайдуцький, Е.А. Березовський. – К. : Вид-во ІСГА, 1992, С. 22–37.
7. Іващенко Н.Т. До методологічних аспектів оцінки діяльності підприємств аграрного сектору України / Н.Т. Іващенко, М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 42–50.
8. Котлер Ф. Основи маркетинга / Котлер Ф. ; Пер с англ. – СПб. : АОЗТ ЛИТЕРА ПЛЮС, 1994. – 698 с.

References

1. Assel Henry. Marketing: Principles and strategy. - Moscow: INFRA-M, 1999-804p.
2. Balanovska T.I. Formation of an effective management structure in agricultural marketing in enterprise / T.I. Balanovska, O.V. Stepenko // Visnyk ZSTU. - 2010. - № 4 (54). - p. 13-214.
3. Belyukov E.A., Nekrasov L.A. The choice of strategy development of enterprise: Study Guide. -Odessa: ONPU, 2002.-279p.
4. Vasylenko V.O., Tkachenko T.I. - "Strategic Management": Study Guide. - K. TSUL.-2006.-396 p.
5. Voronov A.A., The marketing access for measuring the efficiency of production / Voronov A.A., Valkovich O.N., // Marketing. - 2002. - № 6. - p. 32-42.
6. Haidutsky P.I., Berезovsky E.A. Fundamentals of marketing in enterprise AIC.-K.: ISGA Publishing house, 1992, p. 22-37
7. Ivashchenko N.T. For methodological aspects of evaluation of enterprises of the agricultural sector of Ukraine / Ivashchenko N.T., MI Khorunzy M.I. // Economy of AIC. - 2005. - № 3. - p.42-50
8. Kotler F. The basics of marketing : Translate from English . - St. Petersburg.: CC Liter Plus, 1994. - 698 p.

Рецензія/Peer review : 4.7.2013 р. Надрукована/Printed :13.8.2013 р.

Рецензент:

**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ,
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

УДК 316.4:332.14 (477.53)

О.В. ЧЕПУРНИЙ

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

**МОНІТОРИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ
ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ
БЕЗПЕКИ**

Проведено моніторингові дослідження тенденцій соціального розвитку Полтавського регіону. Виявлено реакцію населення Полтавського регіону на трансформаційні процеси, що відбуваються в суспільстві, що слугує як джерелом інформації, так і базою для формування ефективної соціальної політики регіону.

Ключові слова: моніторингові дослідження, суб'єктивна оцінка, соціальний розвиток, соціальна безпека, регіон.

OLEG VICTOROVICH CHEPURNIY

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

**MONITORING STUDIES OF THE POLTAVA REGION SOCIAL TRENDS IN THE CONTEXT OF SOCIAL
SECURITY**

Purpose of the article is to expose results of monitoring of the Poltava region social trends and identification existing threats in the context of the regional social security.

The expediency of considering public opinion in the evaluation of the regional social security. Conducted monitoring study social trends of the Poltava region in the context of social security.

Subjective evaluation in the process of monitoring studies the Poltava region social trends in the context of social security has allowed to identify the response of the regional population on transformation processes taking place in the society, serves as a source of information and as a basis for the formation of an effective the regional social policy. As a result of subjective evaluation found that there are unsatisfied vital needs of people in the health and medical care, the availability of satisfactory conditions of shelter and employment problems.

Keywords: monitoring studies, subjective evaluation, social development, social security, the region.

Вступ

Трансформаційні перетворення в Україні суттєво позначилися на рівні та якості життя населення, що визначило необхідність застосування моніторингових досліджень тенденцій соціального розвитку, як одного з інструментів для вимірювання дієвості соціальної політики у контексті забезпечення соціальної безпеки. Організаційне забезпечення формування соціальної безпеки регіону в першу чергу потребує виявлення існуючих загроз, одним із інструментів якого є моніторингові дослідження тенденцій соціального розвитку, що і визначило необхідність їх проведення у Полтавському регіоні.

Методику діагностики економічної безпеки висвітлено у наукових працях А.І. Сухорукова, котрий визначив необхідність ширшого впровадження різних методів з'ясування тенденцій і рівня безпеки з метою формування методології досліджень, здатної оперативному реагувати на динаміку завдань наукового пізнання [1]. Обґрунтування засад формування діагностики соціального розвитку регіону здійснено З.В. Балабаєвою, С.В. Овчаренко, І.Л. Росколотько, Н.В. Сокур, Л.І. Яковлевою, які запропонували методику діагностики соціального розвитку регіону з метою вивчення соціального стану, наявних проблем і тенденцій та розробили теоретичні засади діагностики соціального розвитку регіону [2].

Аналіз взаємодії та взаємовпливу основних чинників та проявів соціальних та економічних процесів в українському суспільстві представлено у працях О.М. Балакіревої, В.А. Головенько, Р.Я. Левіна, які запропонували комплексну систему моніторингу соціально-економічних трансформацій [3].

Структурні особливості системи моніторингу розвитку міста досліджував Д.М. Котенок, яким обґрунтовано доцільність включення до його структурних елементів різноманітних рейтингових оцінок та проведено групування рейтингових оцінок, що можуть бути використані при оцінюванні рівня розвитку міста та ефективності використання його економічного потенціалу [4].

Постановка завдання

Метою статті є розкриття результатів моніторингових досліджень тенденцій соціального розвитку Полтавського регіону та виявлення існуючих загроз, що сприятиме оперативному реагуванню на динаміку соціально-економічних трансформацій та результативності соціальної політики регіону.

Результати досліджень

Процес реформування суспільства потребує здійснення моніторингових досліджень тенденцій соціального розвитку регіону у контексті забезпечення соціальної безпеки, оскільки сама ідея соціального розвитку полягає у досягненні самодостатнього рівня соціодинаміки в суспільстві, усвідомленні того, що повноцінне відтворення людського потенціалу потребує формування ідеології соціального партнерства, яке є формою взаємодії державних, місцевих органів влади, суспільних організацій, кожного громадянина України [5, 6]. На нашу думку, поряд з аналізом показників соціально-економічного розвитку регіону у

контексті забезпечення соціальної безпеки необхідно враховувати громадську думку, оскільки моніторинг громадської думки слугує інструментом, у першу чергу, для забезпечення необхідною інформацією; для оцінки ефективності соціальної політики та соціально-економічних програм розвитку; для розроблення законодавчої бази щодо соціального захисту населення [7, 8]. Саме із цією метою нами було проведено моніторингове дослідження тенденцій соціального розвитку Полтавського регіону у контексті забезпечення соціальної безпеки. Враховуючи, що моніторинг – це комплекс наукових, технічних, технологічних, організаційних та інших засобів, які забезпечують систематичний контроль (стеження) за станом та тенденціями розвитку природних, техногенних та суспільних процесів, доцільно при його проведенні використовувати соціальні індикатори, тобто кількісні характеристики рівня розвитку соціальної сфери, які слугують інструментами діагностування соціальної безпеки. Разом з цим доцільно використовувати як об'єктивні, так і суб'єктивні індикатори, оскільки саме суб'єктивні індикатори, отримані у результаті соціологічних досліджень, відображають думку населення щодо рівня і якості його життя. Поряд із певними недоліками суб'єктивні індикатори дозволяють зберегти єдину базу для порівняння результатів при дослідженні різних груп населення, виявити регіональні особливості соціального розвитку. Соціальні індикатори дозволяють визначити соціальні цілі та напрями соціальної політики, оцінити програми соціального розвитку, ефективність соціальної політики.

Таким чином, проведення моніторингових досліджень у першу чергу потребувало б визначення системи соціальних індикаторів (показників), які мали б за мету застосування, стандартність та були пов'язані із системою управління; визначення груп респондентів, їх кількості, професійної належності, вікової групи, що дозволило б дослідити тенденції соціального розвитку Полтавського регіону та сприйняття їх населенням.

Для отримання даних про тенденції соціального розвитку Полтавського регіону з метою забезпечення соціальної безпеки нами було проведено експертне соціологічне опитування двохсот респондентів у віці від 18 років і старше – представників різних сфер діяльності: по 25 осіб зі сфер освіти, охорони здоров'я і надання соціальних послуг, торгівлі, транспорту та зв'язку, банківської сфери, зі сфери сільського господарства, державної служби та студентів, із яких 53,5% складають жінки і 46,5% чоловіки. При проведенні опитування використовувалася вибірка, яка представляє населення за основними демографічними характеристиками (стать, вік, соціальний статус, сфера діяльності). Респондентам було запропоновано відповісти на 23 запитання, які стосувалися найбільш актуальних соціальних проблем, що дозволяють оцінити якість життя, прибутки і витрати, занятість та адаптованість на ринку праці, соціальну напругу в суспільстві, стан життя і здоров'я, стан соціального захисту, пріоритети соціальної політики та інші. Анкетування передбачало відповіді на запитання щодо задоволеності людей рівнем соціального захисту, а саме: чи задоволені вони рівнем своїх доходів, рівнем освіти, медичним обслуговуванням, житловими умовами, екологічною ситуацією, а також виявлення їх ставлення до таких проблем, як майнова нерівність, безробіття, злочинність.

Оцінка реальної забезпеченості населення необхідними матеріальними благами передбачає порівняльне вивчення грошових доходів і споживчої активності різних соціальних об'єктів та дозволяє виявити задоволеність суб'єктом своїх матеріальних потреб. Результати опитування за показником середньомісячного доходу розділилися таким чином: 7% населення отримують більше 5 тис. грн. на місяць, 42,5% мають дохід від 2 до 5 тис. грн, 37% – від 1 до 2 тис. грн, 4% населення отримують менше 1 тис. грн на місяць. Разом з цим 9,5% населення, на які припадають студенти, не мають доходу взагалі. Більшість опитаного населення Полтавського регіону у 2012 році було незадоволене рівнем своїх доходів: із них 94,4% жінок та 84,9% чоловіків, що свідчить про проблему майнового розшарування населення регіону (рис. 1). Таким чином, саме розрив між існуючим рівнем доходів і бажаним теоретично повинний сприяти попиту на отримання додаткового доходу шляхом підвищення своєї професійної перепідготовки та конкурентоспроможності кожного громадянина на ринку праці.

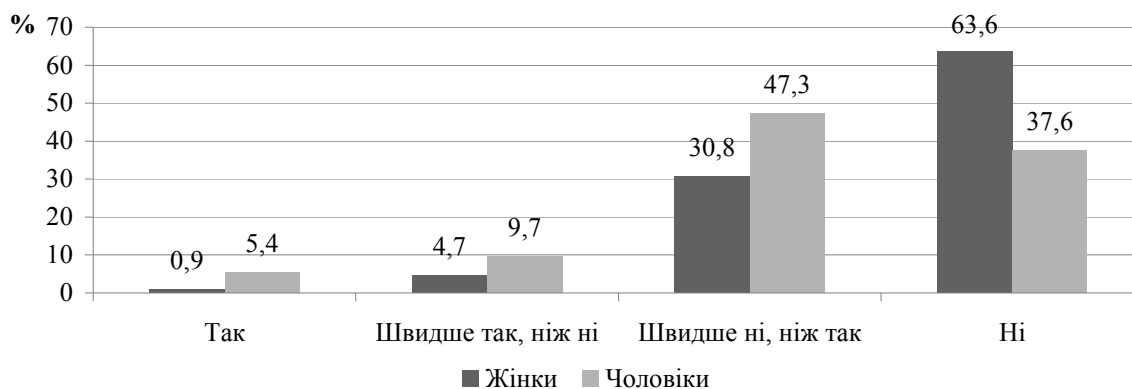


Рис. 1. Оцінка населення Полтавського регіону щодо задоволеності рівнем їх доходів у 2012 р.

У результаті суб'єктивної оцінки матеріального становища переважна більшість опитаних жителів

Полтавщини відносить себе до середнього класу (42,5%), 37% населення не можуть дати однозначної відповіді, значна частина населення вважає себе бідними (19%), найменший відсоток населення вважає себе багатим (1,5%) (рис. 2).

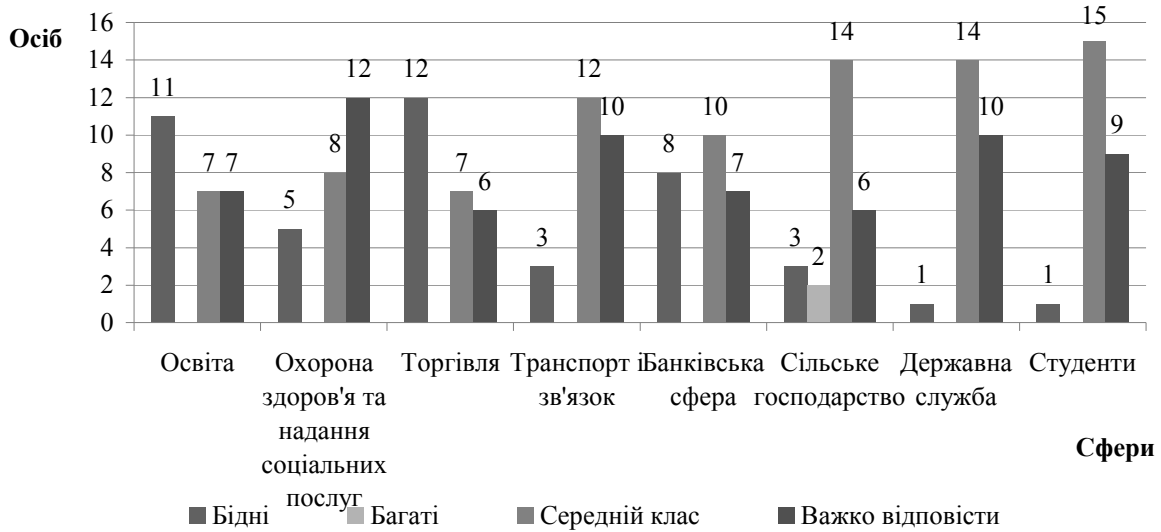


Рис. 2. Структура населення Полтавського регіону за оцінкою свого матеріального становища у 2012 р.

Таким чином, зважаючи на загальний рівень доходів українців, більшість респондентів із песимізмом ставляться до своєї здатності забезпечити собі гідні умови життя як у працездатному віці, так і після виходу на пенсію. Відповідаючи на запитання щодо можливості достатнього рівня їх статків після досягнення пенсійного віку, 93% респондентів відповіли «Швидше ні» або «Ні», більш оптимістичними є особи молодшого віку (7% дали ствердну відповідь).

Нерівність доходів часто є наслідком нерівних можливостей й при отриманні освіти. Справедливо вважається, що однією з основних причин бідності у постіндустріальному суспільстві є низький рівень освіти. Так, кількість опитаних респондентів з вищою освітою становить 57%, із неповною вищою освітою – 27,5% та середньою 15,5%. У процесі соціологічного дослідження виявлено, що населення Полтавського регіону не зовсім задоволене рівнем освіти: 56% респондентів на запитання «Чи Ви задоволені рівнем освіти?» дали відповідь «Ні» та «Швидше ні, ніж так», а 44% дали позитивну відповідь (рис. 3).

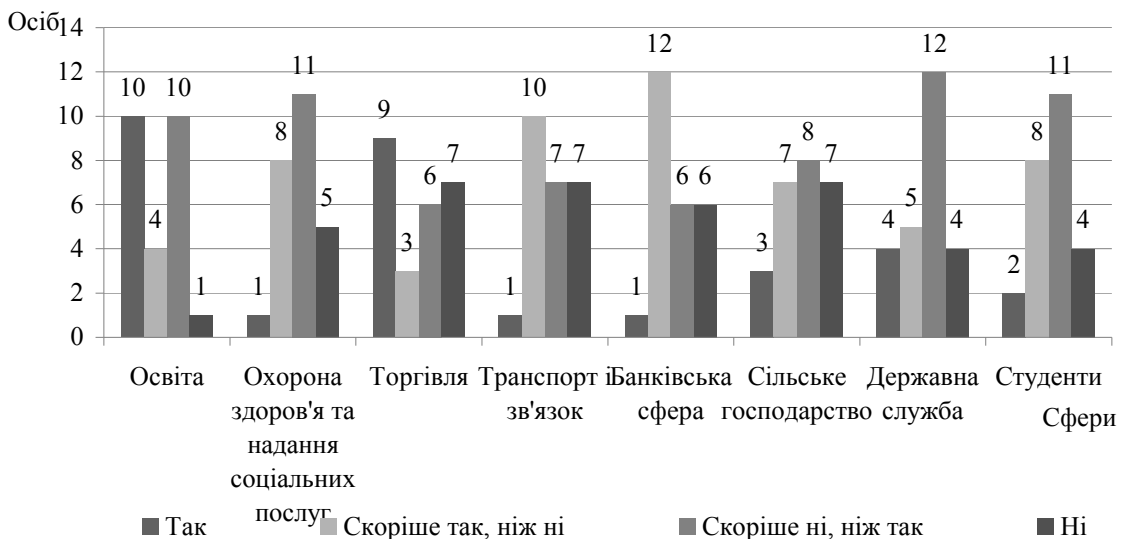


Рис. 3. Розподіл відповідей респондентів на запитання: «Чи Ви задоволені рівнем освіти?»

З точки зору діагностики соціальної безпеки важливим є суб'єктивна оцінка можливості працевлаштування. Серед опитаних респондентів 38,5% населення працює, але не за спеціальністю; 49% населення працює за спеціальністю і 12,5% є безробітними. Щодо виявлення основних причин безробіття 44% опитаних вважає, що основною причиною безробіття є кризові явища в світовій економіці, 46% – недосконала політика зайнятості, 9% – небажання працювати і 1% населення вважає, що сукупність вищезазначених чинників впливає на стан зайнятості населення (рис. 4).

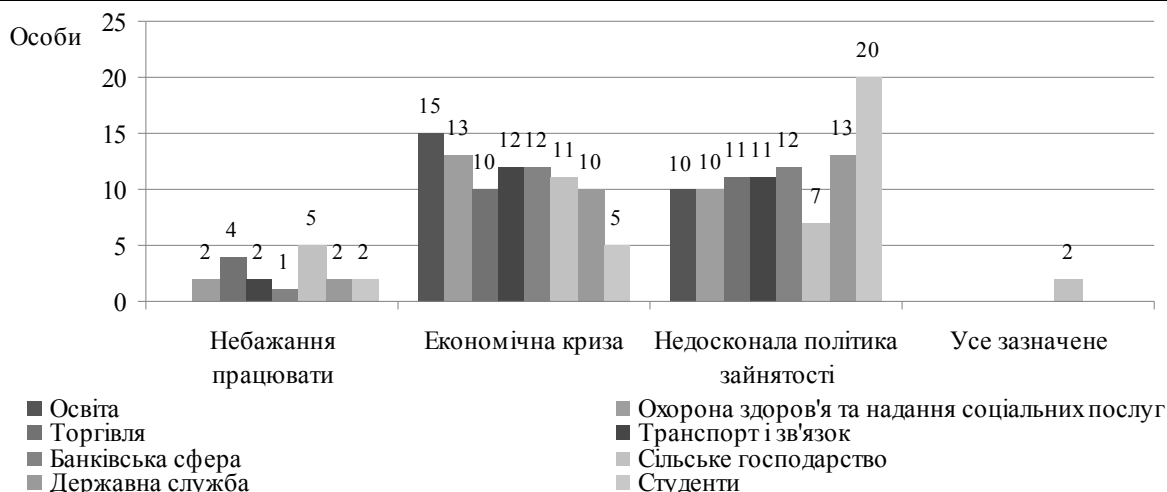


Рис. 4. Суб'єктивна оцінка структури основних причин безробіття у Полтавському регіоні, 2012 р.

Значною загрозою процесам соціального та економічного розвитку будь-якої країни є зниження народжуваності, оскільки формує низку ризиків для демографічної, економічної та соціальної стабільності. Зважаючи на посилення демографічних проблем, яке спостерігається в Україні та знаходить вияв у зменшенні чисельності, старінні населення і зменшенні пропозиції та якості робочої сили, соціологічне дослідження передбачає оцінку населення Полтавського регіону щодо державної підтримки народжуваності. Думки респондентів щодо державної підтримки розділилася наступним чином: 43,5% населення задоволені рівнем підтримки народжуваності, проте 56,5% опитаних дали негативну відповідь, хоча починаючи із 2005 року ми бачимо суттєву позитивну динаміку у збільшенні допомоги при народженні дитини (рис. 5).

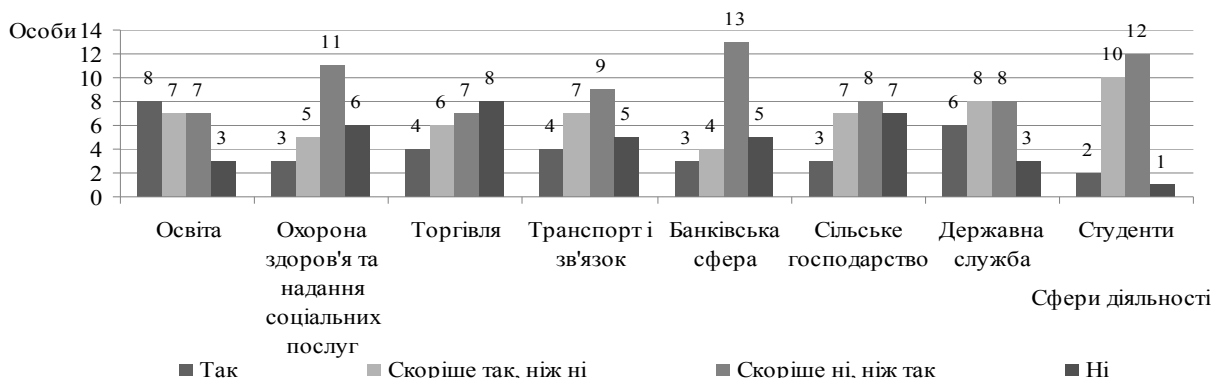


Рис. 5. Розподіл відповідей респондентів на запитання щодо достатності державної підтримки народжуваності

Поряд із оцінкою державної підтримки народжуваності нами було запропоновано визначити основні чинники, які, на думку населення, впливають на підвищення народжуваності (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники підвищення народжуваності

Чинники	Частка респондентів, які обрали даний фактор, чол.	Частка респондентів, які обрали даний фактор, %
Підвищення рівня оплати праці	83	41,5
Збереження безкоштовної середньої і вищої освіти та підвищення її якості	7	3,5
Підвищення доступності якісного медичного обслуговування для дітей	9	4,5
Збільшення одноразової допомоги при народженні дитини	20	10
Запровадження щомісячної допомоги на дитину	41	20,5
Поліпшення житлових умов	36	18
Усе перелічене	4	2

Отже, оцінка населенням можливостей і результатів здійснення демографічної політики показує, що, хоча до активної ролі держави у регулюванні й стимулюванні дітородної активності населення

більшість респондентів ставиться схвально, заходи, котрі нині впроваджуються (передусім це збільшення одноразової допомоги при народженні дитини), здійснюють прямий вплив лише на незначну частину населення. Досягнення більш відчутного демографічного ефекту від державної політики опитані пов'язують із комплексними зусиллями, спрямованими як на пряму підтримку сімей з дітьми, так і на загальне поліпшення матеріально-побутових умов життя населення.

Інтегральним показником суспільного розвитку країни, відображенням її соціально-економічного та морального стану, фактором формування демографічного, економічного, трудового та культурного потенціалу суспільства є здоров'я населення, яке за останні роки погіршилося, що і визначило необхідність проведення його суб'єктивного оцінювання. За даними соціологічного опитування 26% дорослих жителів Полтавської області вважають своє здоров'я «добрим». Найбільша частка респондентів (44%) оцінюють власний стан здоров'я як задовільний, 8% кваліфікують свій стан як «поганий» і 22% населення важко відповісти на це питання (рис. 6).



Рис. 6. Результати самооцінки стану здоров'я респондентами Полтавського регіону у 2012 р., %

Однією з причин обрання половиною респондентів відповіді щодо задовільної оцінки стану здоров'я є фактична необізнаність людей про реальний стан власного здоров'я. Здоров'я людини не можна розглядати як щось незалежне, автономне, так як на нього впливають кліматичні умови, стан навколишнього середовища, забезпечення продуктами харчування, соціально-економічні умови, можливість отримання та якість медичних послуг (рис. 7).

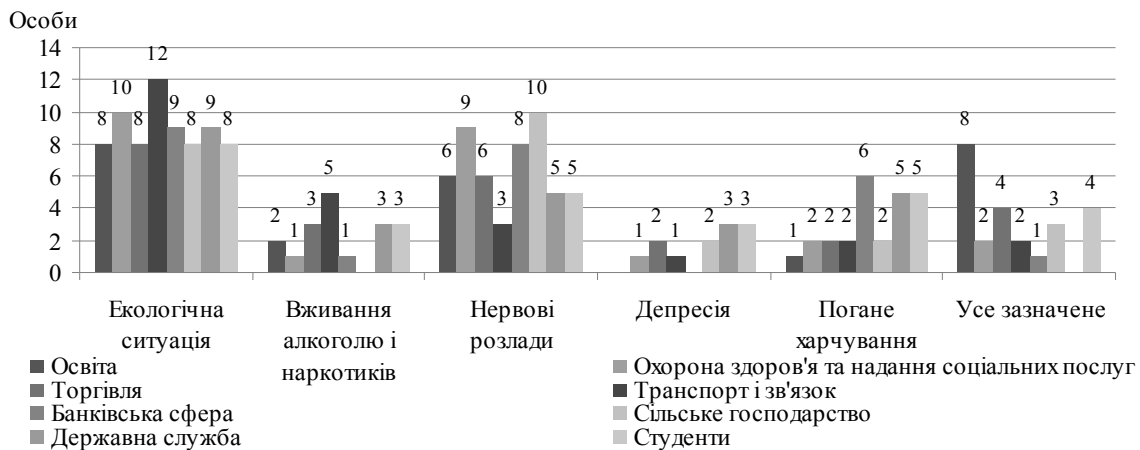


Рис. 7. Чинники, що впливають на стан здоров'я населення Полтавського регіону, 2012 р.

Таким чином, на думку населення Полтавського регіону, на здоров'я людини найбільш негативно впливають екологічна ситуація, так вважає 36% населення, та нервові розлади (26%). Значний вплив чинять погане харчування (13,5%), вживання алкоголю й наркотиків (9%) та депресія (4,5%) і 10,5% населення вважають, що комплекс усіх факторів чинять негативний вплив на здоров'я населення. При цьому більшість опитаних полтавців (94,5%) незадоволені рівнем і якістю медичного обслуговування, яке вони отримують, задоволеними є лише 5,5% (рис. 8).



Рис. 8. Розподіл відповідей респондентів щодо задоволеності населення Полтавського регіону рівнем і якістю медичного обслуговування у 2012 р.

У системі моніторингу тенденцій соціального розвитку у контексті забезпечення соціальної безпеки нами виявлено відношення населення регіону щодо задоволеності своїми житловими умовами. У результаті соціологічного дослідження ми виявили незадоволеність населення умовами їх проживання. Так, зокрема, 51% залученого до опитування населення є незадоволеними, 14% серед яких люди у віці від 18 до 25 років.

У контексті погіршення ситуації на ринку праці, збільшення кількості безробітних, обмеження у доступі отримання безкоштовної вищої освіти, збільшення кількості молодіжних правопорушень нами досліджувалося відношення населення регіону до проблеми молодіжних правопорушень, яке дозволило виявити основні причини скоєння злочинів молоддю. Щодо причин скоєння злочину думки респондентів розподілилися наступним чином: 30,5% вважає причиною вплив оточення, масової культури, 30% – соціальну нерівність та бідність, 17,5% – індивідуальні психологічні особливості порушників, 13% – недосконалу систему правових заходів щодо правопорушень та 3,5% – недосконале виховання (рис. 9).

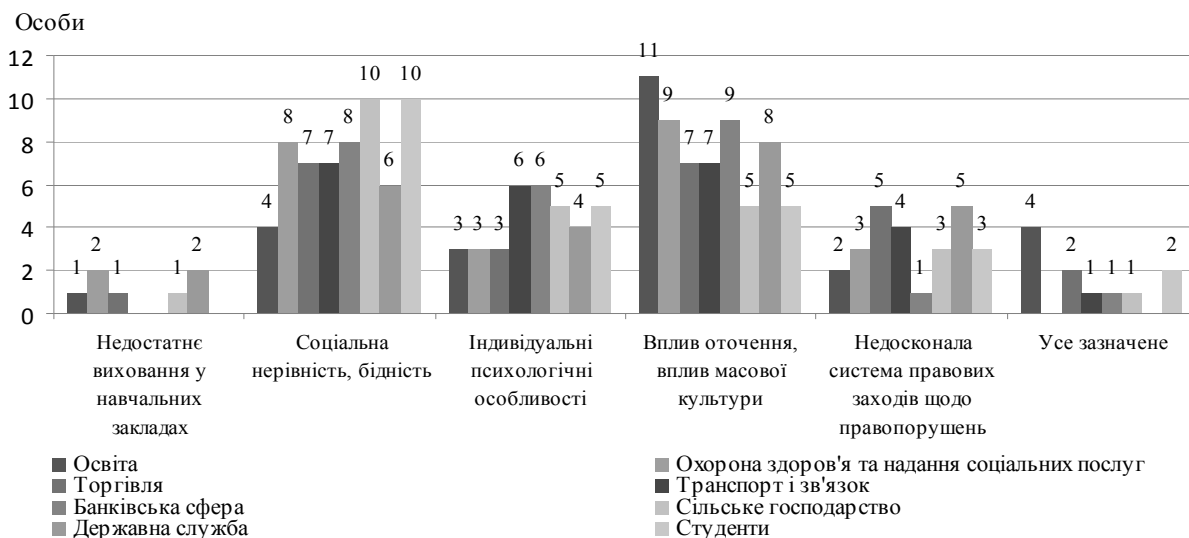


Рис. 9. Розподіл відповідей респондентів Полтавського регіону щодо основних причин скоєння злочинів молоддю у 2012 р.

Так як 36% населення Полтавського регіону вважає що найбільш негативно на здоров'я людини впливає екологічна ситуація, нами було включено питання щодо оцінювання стану навколишнього середовища та ефективності державної політики у розв'язанні екологічних проблем. Жителі Полтавської області стурбовані екологією свого регіону: 80% респондентів вважають стан навколишнього середовища забрудненим; 19,5% – дуже забрудненим і тільки 0,5% опитаних вважають екологію свого регіону чистою. При цьому більшість опитаних (90,5%) вважають заходи щодо розв'язання екологічних проблем недостатніми.

Висновок

Таким чином, проведена суб'єктивна оцінка у процесі моніторингових досліджень тенденцій соціального розвитку Полтавського регіону у контексті гарантування соціальної безпеки дозволила виявити реакцію населення регіону на трансформаційні процеси, котрі відбуваються у суспільстві, що слугує як джерелом інформації, так і базою для формування ефективної соціальної політики регіону. У результаті суб'єктивної оцінки встановлено, що незадоволеними є життєві потреби населення у поліпшенні здоров'я і медичної допомоги, наявність задовільних умов житла і проблеми працевлаштування.

Література

1. Сухоруков А. І. Програмно-цільовий підхід до забезпечення економічної безпеки України / А. І. Сухоруков // Стратегія екон. розв. України: наук. зб. – Вип. 2–3 / Відп. ред. О. П. Степанов. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 14–21.
2. Балабаєва З. В. Діагностика соціального розвитку регіону: наук. розробка / авт. кол. : З. В. Балабаєва, С. В. Овчаренко, І. Л. Росколотько та ін. – К. : НАДУ, 2010. – 40 с.
3. Балакірева О.М. Соціологічний вимір соціально-економічних процесів в Україні / О.М. Балакірева, В.А. Головенько, Р.Я. Левін, НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 320 с.
4. Котенок Д. М. Рейтингова оцінка у системі моніторингу соціально-економічних процесів розвитку міста / Д.М. Котенок / Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – № 5. – 2013.
5. Айстраханов Д. Д. Концептуальні основи статистичного моніторингу / Д.Д. Айстраханов, М.В. Пугачова, В.С. Степашко та ін. ; за ред. М.В. Пугачової. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2003. – 343 с.
6. Бандур С. І. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.І. Куценко та ін. За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 620 с.

7. Чепурний О.В. Соціально-економічна оцінка розвитку Полтавської області у контексті формування безпеки у соціальній сфері регіону / Чепурний О.В. // Економіка і регіон: наук. вісн. – Полтава : ПолтНТУ, 2012. – № 4. – С. 152. – 157.

8. Чепурний, О. В. Комплексна система моніторингу соціальної безпеки регіону / О.В. Чепурний, Т.М. Завора // Соціально-економічні проблеми адаптації реального сектора в сучасних умовах: матеріали I Міжнародної наук.-практ. конф. – Донецьк: Цифрова типографія, 2013. – С. 20 – 23.

References

1. A. I. Suxorukov, Programno-cz-l'ovij p-dh-d do zabezpechenya ekonom-chno- bezpeki Ukra-ni. Strateg-ya ekonom-chnogo rozvitku Ukra-ni: nauk.zb. 2000. Volume 2-3, pp. 14 – 21.
2. Z.V. Balabaeva, S.V. Ovcharenko, I.L. Roskolot'ko/ D-agnostika socz-al'nogo rozvitku reg-ONU. – K.: NADU. 2010. pp. 40.
3. O.M. Balak-reva, V.A. Goloven'ko, R.Ya. Lev-n. Socz-olog-chnij vim-r socz-al'no-ekonom-chnix proces-v v Ukra-ni. NAN Ukra-ni. _nstitut ekonom-ki - prognozuvanya. 2009. pp. 320.
4. D.M. Kotenok. Rejtingova ocz-nka u system- mon-toringu socz-al'no-ekonom-chnix proces-v rozvitku m-sta.2013. Efektivna ekonom-ka. Part 5.
5. D.D. Ajstrahanov. M.V. Pugachova, V.S. Stepashko. Konczepual'n- osnovi statistichnogo mon-toringu. Ki-v. IVCz Derzhkomstatu Ukra-ni. 2003. pp. 343.
6. S.I. Bandur, T.A. Zayacz', V.I. Kuczenko. Socz-al'nij rozvitok Ukra-ni: suchasn- transformacz-- ta perspektivi. Issue 2. Cherkasi: Brama- Ukra-na. 2006. pp. 620.
7. O.V. Чепурний. Socz-al'no-ekonom-chna ocz-nka rozvitku Poltav's'ko- oblasti u konteksti formuvanya bezpeki u socz-al'n-j sfer- reg-ONU. Ekonom-ka - reg-on: nauk. v-snik. Poltava. Polt.NTU. 2012. Part 4. pp.152 – 157.
8. O.V. Чепурний, Т.М. Завора. Комплексна система моніторингу соціальної безпеки регіону. Socz-al'no-ekonom-chni problemi adaptacz-- real'nogo sektora v suchasnix umovax: mater-ali I m-zhnarodno- nauk.-prakt. konf. Donecz'k. 2013. pp. 20 – 23.

Рецензія/Peer review : 8.7.2013 р. Надрукована/Printed :13.8.2013 р.

Рецензент: професор кафедри фінансів і банківської справи ПолтНТУ ім. Ю. Кондратюка, доктор економічних наук Л.О. Птащенко

АНАЛІЗ СТАНУ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

В роботі досліджено рівень технічного забезпечення галузі рослинництва в Запорізькій області, досліджено віковий стан тракторів і комбайнів, динаміку їх вибуття та надходження і розподіл за термінами випуску та місцем виробництва, склад та динаміку власних джерел відтворення основних фондів у сільськогосподарських підприємствах. Вказано на необхідність створення ефективної програми забезпечення аграрного сектора сучасними сільськогосподарськими машинами та механізмами і формування системи їх технічного обслуговування і ремонту.

Ключові слова: сільськогосподарська техніка, стан техніки, технічне забезпечення, сільськогосподарські підприємства.

YU.O. PRUS

Tavria State Agrotechnological University, Melitopol

THE ANALYSIS OF THE CONDITION OF TECHNICAL MAINTENANCE OF PLANT GROWING IN THE ZAPORIZHYA AREA

Abstract – article purpose - to carry out the analysis of a current state of technical maintenance of plant growing in various forms of agrarian enterprises of the Zaporizhya area and to define the basic directions of increase of its level.

Insufficient receipt in the agricultural enterprises of new techniques constrains write-off of out-of-date techniques and promotes increase in degree of deterioration of available techniques. The techniques most part has fulfilled one standard term of use. Agricultural commodity producers use techniques mainly a domestic production. Acquisition of techniques of foreign manufacture intensively occurred recent years. The analysis shows that tractors are got mainly in the primary market, and combine harvesters - on secondary. The basic sources of financing of acquisition of new techniques are means from amortisation, profit, and means of the state support. It is established that constant inflationary growth of operational expenditure distracts a considerable share of these sources on financing of circulating assets.

For the purpose of timely and qualitative performance of a full complex of agricultural works with application it for technologies saving energy is necessary to develop state and regional programs of maintenance of agrarian sector by modern agricultural machines and mechanisms and to generate maintenance service and repair organizational structures of them. Important direction of improvement of technical and technological maintenance of agrarian manufacture is creation of a network of the regional versatile agrotechnological centres.

Keywords: Agricultural machinery, techniques' condition, loading on techniques, the agricultural enterprises

Постановка проблеми. Технічне забезпечення аграрного виробництва суттєво впливає на соціально-економічний розвиток сільського господарства. Без технічного переоснащення перехід на енергоощадні технології землеробства неможливий, що спричинює зниження експортного потенціалу галузі. Отже, виникає гостра потреба у вивченні основних тенденцій ресурсно-технічного забезпечення ефективної виробничої діяльності в аграрній сфері та розробки відповідних пропозицій щодо покращення ситуації в галузі.

Сільське господарство України нині перебуває в складному стані. Низьким залишається рівень виробництва багатьох видів сільськогосподарської продукції, зростає її собівартість, незадовільними є кінцеві показники ефективності господарської діяльності багатьох сільськогосподарських підприємств. Однією з причин цього є скорочення та погіршення стану матеріально-технічних ресурсів. Низька платоспроможність сільськогосподарських підприємств, яка тривала до останнього часу, призвела до зниження технічної забезпеченості виробництва. Тому нині гостро постають проблеми ефективного використання наявних матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств і створення умов для найбільш повного та інтенсивного використання тієї обмеженої кількості засобів виробництва, які надходять в аграрний сектор.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ресурсно-технічного забезпечення аграрного виробництва постійно знаходяться в центрі уваги вітчизняних науковців: Я.К. Білоуська [1], П.А. Денисенка, Г.Є. Мазнева, Г.М. Підлісецького [1, 2], В.О. Питулька, В.Л. Товстопята [1, 2], В.С. Шебаніна [3] та інших. Особлива увага зосереджена на вивченні стану технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Проте, незважаючи на високий науковий рівень робіт, окремі аспекти цієї багатогранної проблеми залишаються недостатньо дослідженими.

В кінці 1980-х та на початку 1990-х років у сільськогосподарському виробництві було сформовано машинно-тракторний парк та ремонтно-обслуговуючу базу, які забезпечували виробництво сільськогосподарської продукції за інтенсивними технологіями, що сприяло зростанню урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тваринництва, нарощуванню валового виробництва продукції.

За своїм технічним рівнем вітчизняна техніка дещо поступалась зарубіжним аналогам за надійністю та ергономічністю, проте була доступна за ціною. На жаль, у період реформування аграрного сектора проблеми технічного забезпечення не було приділено належної уваги. Старі методи комплектування

машинно-тракторного парку перестали діяти, а нові ще не сформувались або не набрали необхідних темпів.

Різке зростання диспаритету цін на промислову та сільськогосподарську продукцію в середині 1990-х років призвело до втрати його матеріально-технічної бази – основи науково-технічного прогресу галузі, а відтак знизився технологічний рівень виробництва сільськогосподарської продукції, що вплинуло на зменшення обсягів її виробництва та конкурентоспроможність.

Щорічне зростання цін на матеріально-технічні ресурси промислового походження протягом 2000–2011 рр. випереджало зростання цін на сільськогосподарську продукцію – 13,4 % проти 10,8 %, через що порушувалася еквівалентність обміну (особливо в 2000–2006 рр. – 9,0 % та 4,4 % відповідно). Як наслідок, частка матеріально-технічних і енергетичних ресурсів у собівартості продукції рослинництва за 1990–2011 рр. зросла з 41 % до 62 %.

В економічно розвинених країнах частка витрат на матеріально-технічні ресурси і послуги промислового походження сягає 70–80 % собівартості сільськогосподарської продукції. Це зумовлено високим рівнем виробничо-технічного та агрохімічного сервісу, без чого науково обгрунтоване ведення аграрного виробництва неможливе. В Україні фактори інтенсифікації сільськогосподарського виробництва діють в обмежених масштабах, оскільки у більшості сільськогосподарських підприємства є низьким платоспроможний попит на матеріально-технічні ресурси та послуги з виробничо-технічного та агрохімічного обслуговування.

Формулювання цілей статті. Мета статті – провести аналіз сучасного стану технічного забезпечення галузі рослинництва в різних формах господарювання Запорізької області та визначити основні напрями підвищення його рівня.

Виклад основного матеріалу досліджень. Ефективне господарювання в аграрному секторі потребує належного технологічного та матеріально-технічного забезпечення, використання новітніх досягнень науки і техніки, здатних забезпечити виробництво конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції. Для цього кількісний та якісний склад машино-тракторного парку повинен забезпечити виконання всього обсягу механізованих робіт в оптимальні терміни з високою якістю і раціональними затратами.

Станом на 01.01.2012 р. в аграрному секторі Запорізької області обліковується 15,4 тис. тракторів, з яких 6,9 тис. знаходяться у власності населення і 8,5 тис. одиниць – в сільськогосподарських підприємствах (разом з фермерськими господарствами), що складає 45 та 55 % відповідно, тоді як в 2000 р. вказані частки становили 15 та 85 %. Стан технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств в за останні роки значно погіршився. Аналізуючи динаміку машино-тракторного парку області, слід відзначити, що протягом тривалого часу спостерігається стала тенденція до зменшення кількості техніки в сільськогосподарських підприємствах – за 1990–2011 рр. машинно-тракторний парк в них скоротився майже наполовину (табл. 1).

Таблиця 1

Наявність основних видів сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей в Запорізькій області

Показники	Роки								Відхилення 2010–2011 рр. від 2000–2001 рр.	
	1990	1995	2000- 2001	2002- 2003	2004- 2005	2006- 2007	2008- 2009	2010- 2011	+/-	%
Трактори всього, шт.	23064	19624	15984	15368	14613	14220	14315	15048	-936	-5,9
у т.ч. в: - с.-г. підприємствах	23064	18925	11860	9911	8519	7526	6860	6381	-5480	-46,2
- фермерських господарствах	-	501	1351	1573	1651	1787	1900	2128	777	57,5
- сільських домогосподарствах	-	198	2773	3884	4444	4908	5556	6540	3767	135,9
Зернозбиральні комбайни всього, шт.	4838	3791	2572	2634	2607	2553	2638	2708	136	5,3
у т.ч. в: - с.-г. підприємствах	4838	3604	2184	1937	1720	1553	1499	1449	-735	-33,7
- фермерських господарствах	-	176	238	345	405	452	497	553	316	132,8
- сільських домогосподарствах	-	11	151	353	483	549	642	706	556	369,1
Сівалки всього, шт.	13278	10315	7181	6541	5924	5646	5454	5443	-1738	-24,2
у т.ч. в: - с.-г. підприємствах	13278	9947	6537	5719	4983	4591	4314	4117	-2420	-37,0
- фермерських господарствах	-	368	644	822	941	1056	1140	1326	682	105,9
Жатки валкові всього, шт.	4726	3485	1960	1619	1465	1293	1167	1157	-803	-41,0
у т.ч. в: - с.-г. підприємствах	4726	3458	1893	1491	1277	1071	940	885	-1009	-53,3
- фермерських господарствах	-	27	67	128	189	223	227	272	206	309,0
Енергетичні потужності, всього, тис. к.с.	7213	6120	3538	3019	2655	2522	2442	2939	-599	-16,9
у т.ч. в: - с.-г. підприємствах	7213	6120	3358	2767	2348	2159	2034	2464	-895	-26,6
- фермерських господарствах	-	...	180	252	307	363	407	475	296	164,9

Джерело: розраховано за даними [6, 7]

Аналіз динаміки наявності основних сільськогосподарських машин свідчить, що парк тракторів у 2011 р. складав 67 % рівня 1990 р., зернозбиральних комбайнів – 57 %, кукурудзозбиральних комбайнів – 16 %, сівалок – 41 %, жаток – 25 %. Аналогічна тенденція спостерігається і за іншими видами сільськогосподарської техніки.

Зростання цін на сільськогосподарську техніку та ремонтно-експлуатаційні матеріали призвело до зменшення закупівлі нової техніки, а окремих сільськогосподарських машин – припинились зовсім. Скорочення машинно-тракторного парку аграрного сектору призвело до значного зниження енергетичних потужностей сільськогосподарського виробництва. Темпи щорічного вибуття технічних засобів постійно перевищували темпи її надходження – зокрема коефіцієнт вибуття по тракторам становив 4–13 %, а коефіцієнт оновлення – 2–9 %. Для нормального ж відтворення технічних засобів з урахуванням впровадження інноваційно-інвестиційних моделей розвитку аграрної галузі їх необхідно оновлювати на 18–20% [5, с. 54].

Значне вибуття техніки у сільськогосподарських підприємствах відбувається не тільки за рахунок її списання внаслідок фізичного зносу (20–40 % від всього вибуття), а і за рахунок її вилучення орендодавцями майнових паїв та продажу фермерським господарствам і сільським домогосподарствам, що є вагомим фактором збільшення техніки в цих формах господарвання.

Щоправда, сільськогосподарські підприємства реалізують та повертають власникам майнових паїв, переважно, малопотужну техніку та техніку, яка тривалий час була в експлуатації. За даними вибіркового дослідження по Мелітопольському та Якимівському районах Запорізької області, в 2012 р. в сільських домогосподарствах налічується 50 % тракторів та 36 % зернозбиральних комбайнів до 1990 р. випуску. У юридичних осіб ці показники становлять лише 34 та 23 %, а в середньому – 44 та 29 % відповідно (рис. 1).

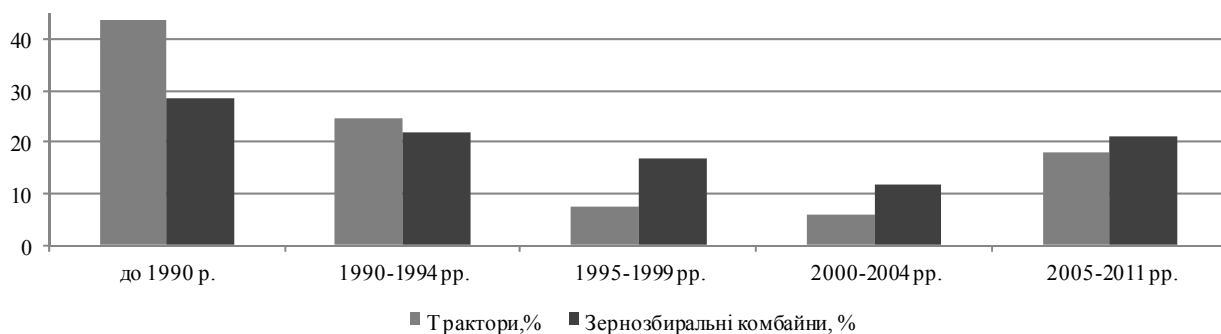


Рис. 1. Розподіл сільськогосподарської техніки по термінах випуску (Мелітопольський та Якимівський райони, 2012 р.)
Джерело: власні дослідження

Основна частина наявної в господарських структурах техніки відпрацювала по одному й більше нормативних строків експлуатації. Так, середній термін експлуатації тракторів становить 18 років, а зернозбиральних комбайнів – 16 років. Питома вага тракторів, які експлуатуються більше 10 років, становить 76 % (в середньому – 22 роки), а зернозбиральних комбайнів – 67 % (в середньому – 21 рік). Отже, необхідні технологічні операції виконуються, переважно, зношеними технічними засобами.

Зношеність машин та недостатність необхідних коштів у сільськогосподарських виробників на закупівлю запасних частин унеможливають виконання потрібних обсягів ремонту наявної техніки, а тому її готовність до сезонів польових робіт часто незадовільна. Так, рівень технічної готовності машин знизився з 90–92 % у 1990 р. до 70–75 % у 2007–2011 рр. Низький технічний стан машин негативно впливає на їх надійність. Через технічні неполадки не використовується майже третина наявних тракторів і комбайнів. Крім того, застаріла техніка потребує значних коштів для підтримання її в робочому стані, а якість виконаних нею робіт є дуже низькою. Так, вартість ремонтів щорічно зростає на 18 % і сільськогосподарські підприємства Запорізької області в 2010–2011 рр. на запасні частини для техніки витрачали близько 200 млн грн. Тому з метою здешевлення ремонтів зношену техніку розбирають на запасні частини і використовують для інших машин. До того ж, за останні роки значно знизилась якість покупних запасних частин, які виготовляються за недосконалими технологіями.

Ступінь зносу сільськогосподарської техніки прямопропорційно впливає на ефективність її використання через певну кількість необхідних запасних частин та паливо-мастильних матеріалів під час експлуатації, що приводить до збільшення витрат на виробництво продукції та зниження рівня ефективності виробництва.

Близько 75 % марок тракторів та 50 % марок комбайнів, що експлуатуються, створені за радянських часів. Тому морально застаріла та фізично зношена матеріально-технічна база не забезпечує виробництво сільськогосподарської продукції за прогресивними технологіями, воно залишається трудо- та матеріаломістким.

Щорічно активна частина застарілих основних виробничих засобів списується. Наприклад, протягом 2005–2011 рр. було списано по зносу 1270 тракторів (14 % від наявних на 2005 р.), 387 зернозбиральних комбайнів (18 % від наявних на 2005 р.), а також значна кількість інших машин.

Недостатнє надходження нової техніки в господарства стримує списання застарілої і сприяє збільшенню ступеня зносу тієї, що є в наявності. Так, протягом 2005–2011 рр. питома вага списаних тракторів зменшилася з 2,1 до 1,9 %, а комбайнів – з 3,4 до 2,0 %. У більшості підприємств ступінь зносу сільськогосподарської техніки наближається до критичного стану і значна її частина, що використовується, має бути замінена.

Слід зазначити, що тільки в 2010–2011 рр. відбулося перевищення обсягів надходження техніки над її вибуттям. При цьому в середньому за 2010–2011 рр. сільськогосподарські підприємства купляли по 457 тракторів, що на 21 % більше, ніж у 2005–2009 рр., а зернозбиральних комбайнів – по 145 шт., що на 28 % більше, ніж у 2005–2009 рр. Всього на заміну списаної техніки сільськогосподарськими підприємствами Запорізької області протягом 2005–2011 рр. було придбано 3798 тракторів та 1122 зернозбиральних комбайнів, що складає 45 та 56 % від наявних в 2012 р.

Як свідчить аналіз, сільськогосподарські товаровиробники використовують техніку переважно вітчизняного виробництва – питома вага зернозбиральних комбайнів іноземного виробництва становить 38 %, а тракторів – тільки 4 %. Але серед тракторів 2005–2011 рр. випуску машин іноземного виробництва вже було 13 % (рис. 2). Тобто придбання тракторів іноземного виробництва відбувалася саме в останні роки.

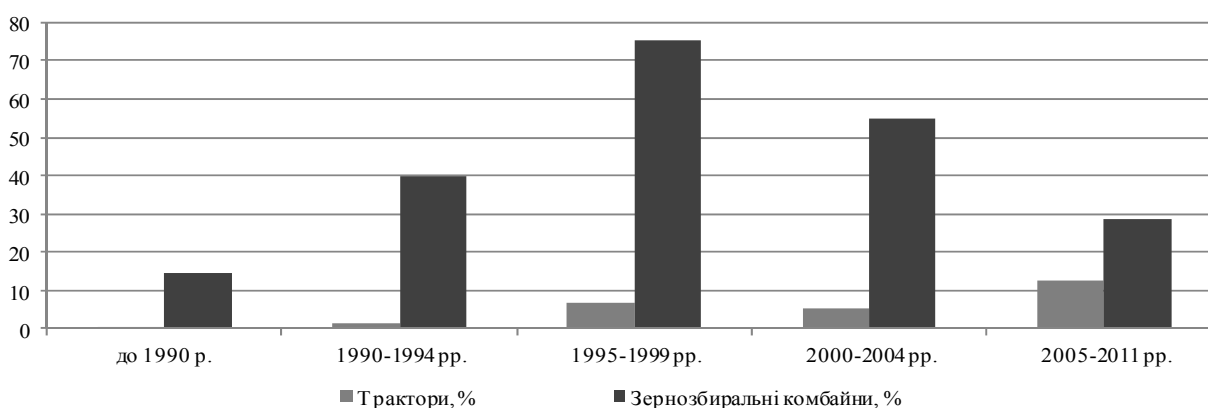


Рис. 2. Розподіл сільськогосподарської техніки іноземного виробництва (крім країн СНД) по термінах випуску (Мелітопольський та Якимівський райони, 2012 р.)

Джерело: власні дослідження

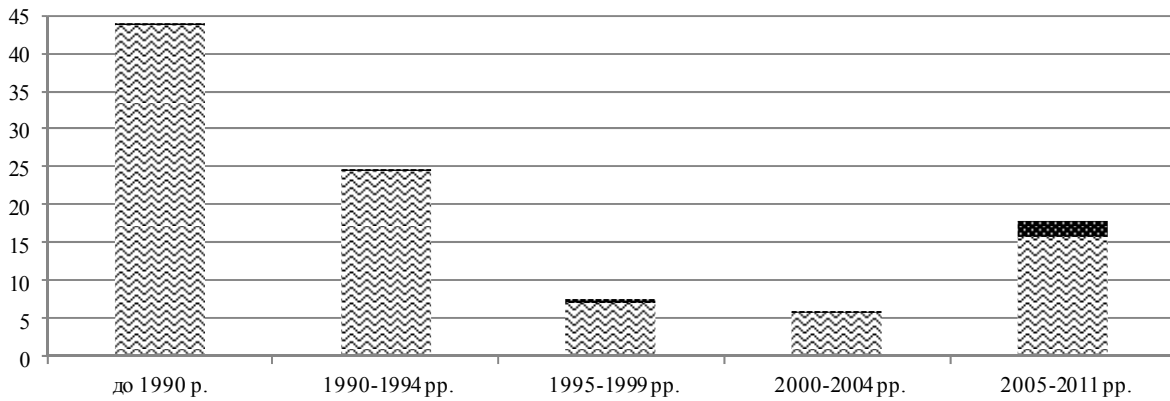
Протягом вже тривалого часу на ринку України активно діють зарубіжні фірми, проявилась тенденція до закупівлі за рубежом техніки на вторинному ринку. В Запорізькій області в 2010–2011 рр. трактори іноземного виробництва становили 18 % всіх закупівель, а зернозбиральні комбайни – 47 %.

Імпортна техніка користується попитом у сільгоспвиробників, адже один імпортний трактор (чи комбайн) виконує роботу, з якою може впоратися декілька одиниць аналогічної вітчизняної техніки. Зокрема, у 70 % тракторів іноземного виробництва, придбаних в Запорізькій області протягом 2010–2011 рр., потужність двигунів становить більше 100 кВт. Такі агрегати і механізми сприяють підвищенню продуктивності праці, не кажучи вже про якість виконання робіт і збереження енергоресурсів.

Проте зарубіжна техніка для вітчизняного сільгоспвиробника занадто дорога – її ціни з урахуванням платежів (податок на додану вартість, акциз, мито) у 3–7 разів перевищують ціни на аналогічні українські, російські та білоруські зразки. Зарубіжна сільськогосподарська техніка потребує високоякісних (і дорогих) паливно-мастильних матеріалів, а рівень її технічного обслуговування має бути значно вищий, ніж надається вітчизняними сервісними структурами. До того ж на 3–4-й рік експлуатації, а інколи і раніше, вона потребує ремонту з використанням фірмових запасних частин, ціни на які тим вищі, чим більший термін від початку серійного виробництва машини. Тому використання зарубіжної сільськогосподарської техніки суттєво (в 1,5–2 рази) підвищує прямі експлуатаційні витрати.

Крім того, зарубіжна техніка мало пристосована до агрегування з вітчизняними машинами. Необхідно враховувати, що малі та середні господарства при обмежених масштабах виробництва не можуть забезпечити її ефективної експлуатації, отже, й окупності. Така техніка фінансово доступна та більш доцільна в експлуатації великим господарствам. Україна має досить потужні заводи з виробництва сільськогосподарської техніки, а також наукові та конструкторські структури і перехід на імпортну техніку може призвести до повної деградації вітчизняного виробництва.

З огляду на викладене можна стверджувати, що масове придбання сільськогосподарської техніки зарубіжних фірм є невиправданим. Україні вигідніше витратити кошти на розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, ніж інвестувати зарубіжне. За ціновим критерієм техніка, виготовлена в Україні, є конкурентоспроможною, хоч і дещо поступається зарубіжній за надійністю. На сьогодні імпортні трактори складають незначну частку від їх загального парку (рис. 3).



■ Трактори іноземного виробництва (крім країн СНД), % ▨ Трактори вітчизняного виробництва (з врахуванням країн СНД), %

Рис. 3. Розподіл тракторів по термінам випуску та місцю виробництва (Мелітопольський та Якимівський райони, 2012 р.)
Джерело: власні дослідження

Невелика частка тракторів іноземного виробництва обумовлюється не тільки порівняно вищими цінами на їх придбання, і а необхідністю придбання відповідного шлейфу робочих машин, що значно збільшує вартість експлуатаційних витрат на здійснення технологічних операцій. Тому підприємствами за наявності фінансових можливостей придбаються саме комплекси машин, причому, переважно, на первинному ринку, про що свідчить порівняння середніх термінів експлуатації вітчизняних та іноземних тракторів – 19 та 8 років відповідно.

Із зернозбиральними комбайнами вітчизняного та іноземного виробництва ситуація інша – середній термін експлуатації становить 17 та 14 років відповідно. Це означає, що використовується техніка, придбана досить давно та (або) придбається техніка, яка вже експлуатувалась. Аналіз сучасного стану виробництва вітчизняної зернозбиральної техніки показує, що воно знаходиться в критичному стані.

Відповідно, в критичному стані знаходиться і забезпеченість агровиробництва комбайнами. Сільськогосподарські товаровиробники, не маючи можливостей купити нові зарубіжні комбайни, придбавають їх, переважно, на вторинному ринку – ціни наближені до нової вітчизняної техніки, але надійність вища, причому немає потреби в різноманітних робочих машинах. Тому зернозбиральних комбайнів іноземного виробництва з терміном експлуатації до 10 років – всього 12 % (рис. 4).

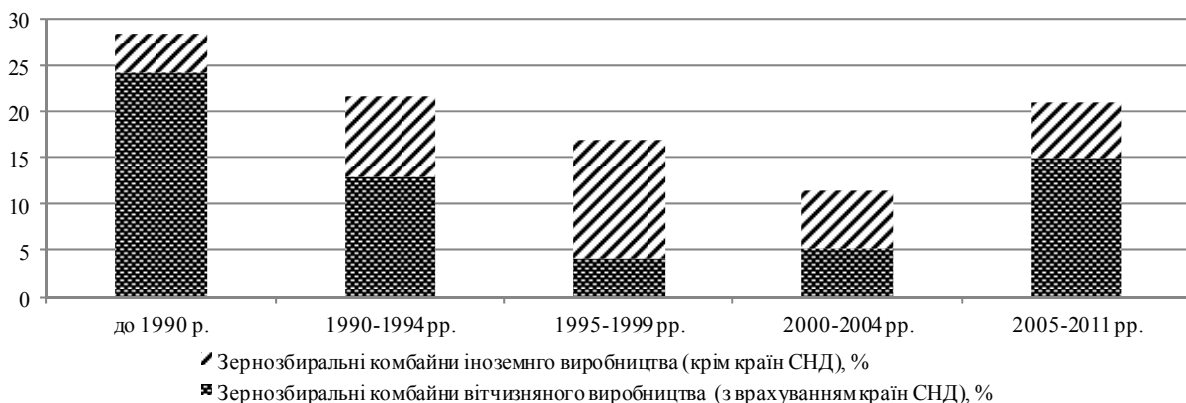


Рис. 4. Розподіл зернозбиральних комбайнів по термінам випуску та місцю виробництва (Мелітопольський та Якимівський райони, 2012 р.)
Джерело: власні дослідження

При цьому частка вітчизняних зернозбиральних комбайнів із терміном експлуатації до 10 років також незначна – 20 %. Враховуючи, що половина зернозбиральних комбайнів має термін експлуатації більше 20 років, вітчизняні виробники комбайнової техніки мають можливість, за умови оптимального поєднання параметрів «ціна-якість», завоювати внутрішній ринок матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва.

Зменшення в сільськогосподарських підприємствах кількісного складу техніки призвело до збільшення навантаження на техніку (табл. 2). Так, в сільськогосподарських підприємствах в 2011 р. порівняно з 2000 р. на 36 % зросло навантаження на трактори, на 30 % – навантаження на зернозбиральні комбайни та на 50–70 % – на інші машини. Сезонне навантаження на техніку в сільському господарстві перевищує нормативне та відповідні показники економічно розвинених країн.

Забезпеченість технікою господарств Запорізької області

Показники	Роки								Відхилення 2010–2011 рр. від 2000–2001 рр.	
	1990	1995	2000- 2001	2002- 2003	2004- 2005	2006- 2007	2008- 2009	2010- 2011	+/-	%
Навантаження ріллі у використанні, всього на 1 трактор, га:	83,2	95,0	118,6	120,8	128,5	131,9	130,4	124,3	5,7	4,8
- в с.-г. підприємствах	79,6	83,4	115,4	124,9	135,2	141,3	142,7	151,1	35,8	31,0
- в фермерських господарствах	-	100,9	140,3	148,2	151,1	149,4	145,8	136,3	-4,0	-2,9
- в сільських домогосподарствах	-	1266,4	124,2	99,7	107,0	111,1	110,3	94,4	-29,8	-24,0
Навантаження зібраної площі зернових (без кукурудзи) на 1 зернозбиральний комбайн, га	157,4	172,8	295,3	242,0	266,6	283,9	312,1	293,8	-1,5	-0,5
- в с.-г. підприємствах	155,1	164,7	265,8	217,8	260,7	283,4	329,8	311,4	45,6	17,2
- в фермерських господарствах	-	104,7	290,5	230,9	237,1	262,7	291,1	270,5	-20,0	-6,9
- в сільських домогосподарствах	-	3900,1	765,0	390,2	314,6	303,4	288,1	276,2	-488,8	-63,9
Забезпеченість 100 тракторів сівалками, шт., всього	57,6	53,1	54,4	57,0	58,3	60,7	62,3	64,0	9,6	17,7
в т.ч. в: - с.-г. підприємствах	57,6	52,6	55,2	57,8	58,5	61,1	62,9	64,5	9,3	17,0
- фермерських господарствах	-	73,4	47,6	52,2	57,0	59,1	60,0	62,3	14,7	30,9
Забезпеченість 100 зернозбиральних комбайнів валковими жатками, шт., всього	97,7	92,2	80,9	70,9	69,0	64,6	58,5	57,8	-23,1	-28,6
в т.ч. в: - с.-г. підприємствах	97,7	95,9	86,6	77,0	74,3	69,0	62,7	61,1	-25,6	-29,5
- фермерських господарствах	-	15,2	27,4	37,1	46,5	49,3	45,7	49,3	21,9	79,7
Енергетичні потужності, к.с./100 га посівів	432,0	408,0	273,8	258,0	235,0	215,5	205,0	253,5	-20,3	-7,4
- в с.-г. підприємствах	432,0	408,0	290,7	277,4	252,7	233,8	222,2	285,0	-5,8	-2,0
- в фермерських господарствах	-	...	130,5	146,3	153,0	146,9	148,0	161,3	30,8	23,6

Джерело: розраховано за даними [6, 7]

Слід мати на увазі, що через технічну несправність з наявних машин в аграрних підприємствах частина їх не використовується, в результаті чого реальне навантаження на техніку зростає на 20–25 %. Збільшення навантаження на технічні засоби приводить до розтягнення строків робіт, порушення технології виробництва (окремі технологічні операції виконуються неякісно, невчасно або зовсім не проводяться), що обумовлює втрати урожаю і поглиблює економічну кризу в аграрному секторі. Лише через подовження тривалості збирання урожаю ранніх зернових до 20 днів замість допустимих агростроків 10–12 днів щорічні втрати урожаю в Запорізькій області становлять близько 230 тис. т, що по вартості еквівалентно 300 нових вітчизняних зернозбиральних комбайнів.

Значна зношеність основних засобів та повільні темпи їхнього відновлення також призводять до порушення технологічних процесів і суттєво впливають на результати виробництва та своєчасне виконання польових робіт. До того ж, не вистачає багатофункціональних агрегатів у рослинництві, а це забезпечило б виконання низки операцій в оптимальні строки, зменшило б ущільнення ґрунту, забезпечило збереження його родючості і нагромадження та раціональне використання запасів ґрунтової вологи, що є передумовою одержання сталих врожаїв сільськогосподарських культур.

У сільськогосподарських підприємств можливості вдосконаливати технічне забезпечення базуються, перш за все, на їх власних ресурсах. Вони є джерелом придбання та модернізації техніки і лежать в основі визначення кредитоспроможності підприємств та надання і встановлення умов кредитів для вказаної мети. Основними джерелами фінансування придбання нової техніки є кошти від амортизації та прибутку, а в останні роки – і кошти державної підтримки за рахунок податку на додану вартість та бюджетних дотацій (табл. 3).

Аналіз показує, що можливості власних джерел оновлення й поповнення машинно-тракторного парку поступово зростають, особливо з 2007 р. Порівняння 2006–2011 рр. та 2000–2005 рр. показує, що вартість джерел відтворення основних фондів зростає в 4,9 рази.

В той же час індекс зростання поточних витрат становив 3,2. Слід звернути увагу, що з 2003–2004 рр. половина і більше коштів (а в 2005–2007 рр. – всі кошти), які можна було б інвестувати в техніку й обладнання, використовувалися на фінансування оборотних засобів, у тому числі на купівлю насіння, паливо-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, сплату процентів за кредит тощо. Внаслідок цього сільськогосподарські підприємства вимушено переходили на примітивні низькоефективні технології, що безумовно впливало до зниження урожайності і збільшення втрат сільськогосподарської продукції.

Склад та динаміка власних джерел відтворення основних фондів у сільськогосподарських підприємствах Запорізької області

Показники	Роки						Відхилення 2010–2011 рр. від 2000–2001 рр., +/-
	2000- 2001	2002- 2003	2004- 2005	2006- 2007	2008- 2009	2010- 2011	
Прибуток від реалізації продукції рослинництва, грн./га	83,52	110,93	114,97	207,13	304,45	803,80	720,27
Амортизація основних фондів рослинництва, грн./га	16,35	18,54	30,95	40,23	89,49	129,08	112,73
Державна підтримка виробництва продукції рослинництва, грн./га	16,62	92,69	172,28	172,28
Джерела відтворення основних фондів разом, грн./га	99,87	129,47	145,91	263,98	486,64	1105,16	1005,29
Сукупний індекс витрат на виробництво с.-г. продукції	1,22	1,07	1,20	1,24	1,25	1,17	-0,05
Зменшення джерел відтворення основних фондів за рахунок зростання поточних витрат наступного року, %	31,1	55,9	100	100	34,1	36,0	4,88

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [8]

Найкращі умови для відтворення основних фондів склалися в 2008–2011 рр. – в цей період середня вартість джерел була в 1,8 разу більшою, ніж в 2000–2007 рр. Саме в цей період сільськогосподарськими товаровиробниками придбано значну кількість нової техніки, яка ними експлуатується нині.

Слід мати на увазі, що порядок нарахування амортизації, що діяв протягом 1996–2011 рр. не сприяв формуванню повноцінного джерела простого відтворення основних фондів. Амортизаційна політика держави була переглянута тільки в 2012 р. з введенням в дію Податкового кодексу.

У процесі реформування аграрного сектора економіки України протягом останніх років спостерігається тенденція до розшарування новостворених сільськогосподарських підприємств за економічними можливостями. Частка збиткових сільськогосподарських підприємств протягом досліджуваного періоду зменшилася, але на сьогодні 13 % залишаються такими. Дані господарства не можуть купувати сучасну сільськогосподарську техніку. Також на можливості оновлення техніки впливають і розміри підприємств. Розрахунки показують, що, навіть з сучасних досить сприятливих умов формування джерел відтворення, сільськогосподарське підприємство з площі сільськогосподарських угідь 1000–1200 га (більше, ніж в середньому по області, в 2 рази) може витратити на основні засоби близько 700–800 тис. грн, що еквівалентно 5 тракторам МТЗ-82 або майже одному комбайну КЗС-9. Підприємства з таким і більшим розміром в 2011 р. склали тільки 12,7 % їх загальної кількості, але зайняли 76,2 % їх площі сільськогосподарських угідь, тобто такі можливості інвестування охоплюють переважну частку товарного сільськогосподарського виробництва.

У зв'язку з цим технічне забезпечення аграрного сектора залишається недостатнім, що може в подальшому серйозно вплинути на технологію механізованого виробництва польових культур та продовольчу безпеку держави. Сприяння розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування дасть змогу зміцнити матеріально-технічне забезпечення галузі та отримати приріст прибутковості діяльності сільськогосподарських товаровиробників. З цією метою необхідно розробити ефективні програми забезпечення аграрного сектора сучасними сільськогосподарськими машинами, механізмами, сформувати здійснення технічного обслуговування і ремонту, подбати про раціональне використання наявного технічного потенціалу, зменшити енергоємність виробленої продукції сільського господарства.

На регіональному рівні такою програмою є підготовлений фахівцями Таврійського державного агротехнологічного університету Проект «Технічна політика в рослинницькій галузі Запорізької області», мета якого полягає у підвищенні економічної та екологічної ефективності сільськогосподарського виробництва за рахунок використання нових технологічних рішень, ефективного комплектування і використання машинно-тракторного парку, створення безпечних умов праці при виконанні технологічних процесів [9].

Досягнення вказаної мети забезпечується виконанням комплексу стратегічних і тактичних дій органів обласного господарського управління та суб'єктів господарювання, спрямованих на забезпечення механізованого виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції і збереження довкілля. До цього комплексу, зокрема, відносяться формування і підтримка єдиного науково-технічного та інформаційного простору з техніко-технологічного забезпечення потреб аграрного сектора економіки; моніторинг стану технічного забезпечення аграрного сектора області і використання наявного технічного потенціалу; формування замовлень та координація виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, спрямованих на удосконалення сільськогосподарської техніки та методів її ефективного використання; формування і реалізація перспективних зональних технологічних комплексів і

систем машин для механізованого виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції із заданими споживчими якостями; маркетингові дослідження ринків матеріально-технічних і енергетичних ресурсів; сприяння впровадженню високоефективних організаційних форм використання сільськогосподарської техніки і обладнання; розробка і реалізація програм навчання, підвищення кваліфікації та атестації учасників сільськогосподарського виробництва.

Розроблені Інститутом аграрної економіки стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року включають і напрями техніко-технологічного забезпечення виробництва [5, с.54–56]. Метою стратегії розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства є забезпечення кількісного та якісного зростання фондооснащеності галузі, формування її активної частини в обсягах, спроможних забезпечити своєчасне і якісне виконання повного комплексу сільськогосподарських робіт за сучасними енергоощадними і безпечними технологіями. Визначено, що є необхідним збільшення вартості основних виробничих засобів не менше ніж на 7% щорічно, забезпечення двократного перевищення обсягів закупівлі сільськогосподарської техніки над обсягами її вибуття, збільшення частки вітчизняної техніки в загальній ємності ринку технічних засобів до 2020 р. до рівня 60–70 %.

Техніко-технологічна модернізація агропромислового виробництва має відбуватися шляхом залучення інвестицій з інших галузей національної економіки та прямих іноземних інвестицій, удосконалення форм, напрямів, розмірів і важелів державної підтримки відтворення матеріально-технічної бази сільського господарства, зокрема за рахунок реформування амортизаційної системи в інвестиційному напрямі шляхом стимулювання використання амортизаційного фонду за призначенням та удосконалення методики нарахування амортизації.

Для переведення сільського господарства на інноваційно-інвестиційну модель розвитку шляхом модернізації його матеріально-технічної бази, створення відповідних систем мотивації господарюючих суб'єктів до впровадження наукоємних технологій потрібно: провести структурну перебудову вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на основі створення національних і міжнародних промислово-фінансових об'єднань; створити спільні підприємства з виготовлення технічних засобів для села з поступовою локалізацією частки вітчизняних вузлів та агрегатів від 20 до 80 відсотків і більше; спрямувати державну цінову політику на формування такого рівня ринкових цін на сільськогосподарську сировину і продукти харчування, який забезпечить беззбитковість їх виробництва та нагородження власних коштів на відтворення матеріально-технічної бази; сприяти розширенню ринку технічних послуг та спільного використання сільськогосподарської техніки, в тому числі на умовах кооперації та оренди.

На рівні держави набули чинності зміни до Закону України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу», відповідно до яких отримано дієвий механізм для налагодження внутрішнього виробництва сучасної сільгосптехніки [10]. Зокрема, вдосконалено механізм визначення ступеня локалізації сільгосптехніки, на виробництво та забезпечення якою сільськогосподарських товаровиробників будуть спрямовуватися державні кошти. Також цей закон є важливим кроком для створення сприятливих умов щодо залучення інвестицій, у тому числі іноземних, у галузь сільгоспмашинобудування для переоснащення виробництва та забезпечення аграріїв сучасною технікою вітчизняного виробництва з державною підтримкою. Законом також передбачені відповідні заходи щодо забезпечення фінансування. Так, обсяги бюджетних асигнувань на підтримку вітчизняного сільгоспмашинобудування мають становити до 1% від загальних видатків державного бюджету.

Важливим напрямком поліпшення техніко-технологічного забезпечення АПК є створення мережі обласних багатопрофільних агротехнологічних центрів, метою яких є структуризація технічних і технологічних послуг, зокрема, для дрібних та середніх сільськогосподарських підприємств. Такі центри пропонується створювати шляхом об'єднання існуючих агросервісних підприємств в громадській організації. Об'єднанню таких організацій доцільно було б делегувати функції формування інфраструктури ринку, інформаційно-статистичні, інспекційні, організаційні функції та функції з координації розвитку регіонального машинобудування [11].

Агротехнологічні центри будуть визначати інженерно-технічну політику у сільськогосподарському виробництві кожної області, що сприятиме підвищенню продуктивності праці та якості послуг, в тому числі і по ремонту сучасної сільськогосподарської техніки, поліпшенню якості продукції, впровадженню сучасних агротехнологій.

Висновки. Стан технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств Запорізької області за останні роки значно погіршився. Протягом тривалого часу спостерігається стала тенденція до зменшення кількості техніки в сільськогосподарських підприємствах. Натомість, зростала кількість техніки у фермерів та сільських домогосподарств.

Зменшення в сільськогосподарських підприємствах кількісного складу техніки призвело до збільшення навантаження на техніку. В сільськогосподарських підприємствах в 2011 р. порівняно з 2000 р. навантаження на трактори та на зернозбиральні комбайни зросло 36 та 30 % відповідно. Сезонне навантаження на техніку перевищує нормативне та відповідні показники економічно розвинених країн. Збільшення навантаження на технічні засоби приводить до порушення технологічних процесів та своєчасності виконання польових робіт.

Недостатнє надходження нової техніки в господарства стримує списання застарілої і сприяє збільшенню ступеня зносу наявної техніки. Протягом 2005–2011 рр. питома вага списаних текторів

зменшилася з 2,1 до 1,9 %, а комбайнів – з 3,4 до 2,0 %. В більшості підприємств ступінь зносу сільськогосподарської техніки наближається до критичного стану – основна частина техніки відпрацювала по одному й більше нормативних строків експлуатації. Середній термін експлуатації тракторів становить 18 років, а зернозбиральних комбайнів – 16 років. Отже, необхідні технологічні операції виконуються, переважно, зношеними технічними засобами. Це призводить до збільшення витрат на виробництво продукції та зниження рівня ефективності виробництва.

Сільськогосподарські товаровиробники використовують техніку переважно вітчизняного виробництва – питома вага зернозбиральних комбайнів іноземного виробництва становить 38 %, а тракторів – тільки 4 %. Але серед тракторів 2005–2011 рр. випуску машин іноземного виробництва вже було 13 %.

Придбання техніки іноземного виробництва інтенсивно відбувалося саме в останні роки – в Запорізькій області в 2010–2011 рр. трактори іноземного виробництва становили 18 % всіх закупівель, а зернозбиральні комбайни – 47 %. Аналіз свідчить, що трактори придбаються, переважно, на первинному ринку, а зернозбиральні комбайни – на вторинному.

Головними причинами кризового стану оновлення матеріально-технічної бази аграрного сектора є суттєве зниження платоспроможного попиту на сільськогосподарську техніку в результаті диспаритету цін, складності отримання середньо- та довгострокових кредитів, відсутності довгострокової стратегії та інноваційної політики держави в розвитку АПК.

Основними джерелами фінансування придбання нової техніки є кошти від амортизації та прибуток, а в останні роки – і кошти державної підтримки за рахунок податку на додану вартість та бюджетних дотацій. Встановлено, що власні джерела оновлення й поповнення машинно-тракторного парку поступово зростають. Але постійне інфляційне зростання поточних витрат відволікає значну частку цих джерел на фінансування оборотних засобів. Тому економічно потужним господарствам із великими обсягами робіт комплектувати машинно-тракторний парк необхідно, виходячи з власних можливостей, а економічно слабким господарствам із невеликими обсягами робіт доцільно кооперувати кошти для закупівлі техніки й використовувати її на міжгосподарській основі.

Сприяння розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування дасть змогу зміцнити матеріально-технічне забезпечення галузі та отримати приріст прибутковості діяльності сільськогосподарських товаровиробників. З цією метою необхідно розробити ефективні державні та регіональні програми забезпечення аграрного сектора сучасними сільськогосподарськими машинами, механізмами, сформувати організаційні структури технічного обслуговування і ремонту, подбати про раціональне використання наявного технічного потенціалу, зменшити енергоємність виробленої продукції сільського господарства.

Література

1. Ринок сільськогосподарської техніки: проблеми становлення / В.П. Яковенко, Я.К. Білоусько, Г.М. Підлісецький, В.Л. Товстопят ; за ред. Г.М. Підлісецького. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 220 с.
2. Підлісецький Г.М. Економічні проблеми технічного забезпечення сільського господарства / Г.М. Підлісецький, В.Л. Товстопят // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 81–87.
3. Шибанін В.С. Системне оновлення і розвиток матеріально-ресурсного потенціалу сільського господарства / В.С. Шибанін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 276 с.
4. Кравчук В.Г. Важливі аспекти наукових досліджень технічного забезпечення АПК / В.Г. Кравчук // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 48–51.
5. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 182 с.
6. Сільське господарство Запорізької області за 1990–2011 роки: [стат. збірн.] / за ред. В.П. Головешка; Державна служба статистики України. – Запоріжжя : ГУ статистики у Запорізькій області, 2012. – 211 с.
7. Сільськогосподарська діяльність господарств населення Запорізької області в 2000–2011 роках : [стат. збірн.] / за ред. В.П. Головешка; Державна служба статистики України. – Запоріжжя : ГУ статистики у Запорізькій області, 2012. – 43 с.
8. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств області за 2000–2011 роки: [стат. бюл.] / Державна служба статистики України. – Запоріжжя: ГУ статистики у Запорізькій області, 2012. – 107 с.
9. Проект Технічної політики в рослинницькій галузі Запорізької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://official.tsaa.org.ua/novini.html?start=72>
10. Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу : Закон України № 3023-III від 09.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3023-14>.
11. До питання формування багатофункціональних центрів технічних і технологічних послуг в АПК / [В. Кравчук, В. Погорілий, В. Гусар та ін.] // Техніка і технології АПК. – 2013. – №4. – С. 7–10.

References

1. Yakovenko V.P., Bilous'ko Ya.K., Pidlisets'kyi H.M., Tovstopyat V.L. Rynok sil'skohospodars'koyi tekhniki: problemy stanovlennya. Ed. by H.M. Pidlisets'kyi. Kiev, NNTs IAE, 2005, 220 p.
2. Pidlisets'kyi H.M., Tovstopyat V.L. Ekonomichni problemy tekhnichnoho zabezpechennya sil'skoho hospodarstva, *Ekonomika Ukrainy*, 2008, No 11, pp. 81-87.
3. Shebanin V.S. Systemne onovlennya i rozvytok material'no-resursnoho potentsialu sil'skoho hospodarstva. Kiev: NNTs IAE, 2005, 276 p.
4. Kravchuk V. H. Vazhlyvi aspekty naukovykh doslidzen' tekhnichnoho zabezpechennya APK. *Ekonomika APK*, 2008, No 5, pp. 48-51.
5. Stratehichni napryamy rozvytku sil'skoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku / Ed. by. Yu.O. Lupenko, V.Ya. Mesel'-Veselyak. Kiev, NNTs IAE, 2012, 182 p.
6. Sil's'ke gospodarstvo Zaporiz'koyi oblasti za 1990–2011 roky. Ed. by. V.P. Goloveshko. Derzhavna sluzhba staty'sty'ky' Ukrainy, Zaporizhzhya, GU staty'sty'ky' u Zaporiz'kij oblasti, 2012, 211 p.
7. Sil's'kogospodars'ka diyal'nist' gospodarstv naselelnya Zaporiz'koyi oblasti v 2000–2011 rokakh. Ed. by. V.P. Goloveshko. Derzhavna sluzhba staty'sty'ky' Ukrainy, Zaporizhzhya, GU staty'sty'ky' u Zaporiz'kij oblasti, 2012, 43 p.
8. Osnovni ekonomichni pokazny'ky' roboty' sil's'kogospodars'ky'x pidpry'emstv oblasti za 2000-2011 roky'. Derzhavna sluzhba staty'sty'ky' Ukrainy, Zaporizhzhya: GU staty'sty'ky' u Zaporiz'kij oblasti, 2012, 107 p.
9. *Proekt Tekhnichnoyi polityky v roslynnyts'kiy haluzi Zaporiz'koyi oblasti*, <http://official.tsaa.org.ua/novini.html?start=72>
10. *Zakon Ukrainy «Pro stymulyuvannya rozvytku vitchyznyanoho mashynobuduvannya dlya ahropromyslovoho kompleksu»*, № 3023-III, 09.12.2012, <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3023-14>.
11. Kravchuk V., Pogorilyi V., Gusar V. Do pytannya formuvannya bahatofunktsional'nykh tsentriv tekhnichnykh i tekhnolohichnykh posluh v APK. *Tekhnika i tekhnolohiyi APK*, 2013, No 4, pp. 7-10.

Рецензія/Peer review : 29.6.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., завідувач кафедри економіки підприємств Таврійського державного агротехнологічного університету Яворська Т.І.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ АР КРИМ ЯК КУРОРТНОГО РЕГІОНУ

У даній статті автором проведений аналіз сезонних змін обсягу роздрібногo товарообороту, включаючи товарооборот роздрібної торгової мережі та мережі ресторанного господарства, товарооборот продовольчих і непродовольчих товарів, що дозволило визначити індекс сезонності, який підтверджує збільшення обсягу товарообороту. У результаті оцінки тенденції розвитку роздрібної торгівлі АР Крим як курортного регіону виявлені чинники, які стримують розвиток галузі.

Ключові слова: роздрібна торгівля, товарооборот торгової мережі, продовольчі та непродовольчі товари, індекс сезонності, оборот ресторанного господарства.

V.O. DANYLCHENKO

Taurida National V.I. Vernadsky University

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE CRIMEA, AS A RESORT AREA

In this paper, the author analyzed the seasonal changes in the volume of retail trade turnover including turnover of retail trade network and restaurant business turnover of food and non-food items, which allowed to determine the index of seasonality, confirming the increase in turnover. The assessment of trends in retail Crimea as a resort region identified factors that hinder the development of the industry.

Thus, the analysis of turnover of consumer goods indicate that the main factor that causes an increase in this indicator is inflation. This positive development is the increase in sales of products manufactured by enterprises restaurants.

Keywords: the retail, trade of the distribution network, the food and non-food items, the seasonal index, the turnover at restaurants.

Вступ

Розвиток торгівлі багато в чому залежить від процесів, що відбуваються в економіці країни в цілому. Істотним чинником, що стримує розвиток галузі, є триваюча тенденція скорочення об'єктів роздрібної торгівлі підприємств. Це обумовлено низкою об'єктивних причин, включаючи перереєстрацію підприємств роздрібної торгівлі в суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні особи, закриття, перепрофілювання, а також здачу в оренду торгових площ. При цьому слід зазначити, що має місце значна диференціація міських і сільських територій за рівнем забезпеченості об'єктами роздрібної торгівлі, незважаючи на скорочення їх кількості.

Аналіз досліджень і публікацій

Проблемам розвитку роздрібної торгівлі присвячені праці відомих українських та зарубіжних економістів, які досліджують стан даного сектора економіки, таких як В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребіцький [1], Б. Берман [2], І. Д. Тургель, Н. В. Усова [3], Л. А. Хасіс [4] та інших. Великий теоретичний і практичний внесок у вирішення проблем розвитку роздрібної торгівлі, вдосконалення її господарського механізму внесли вчені-економісти, розглядаючи на світовому рівні, в Україні в цілому.

Таким чином, актуально буде провести аналіз стану та подальшого розвитку роздрібної торгівлі регіону.

Метою даної статті є оцінка тенденцій розвитку роздрібної торгівлі АР Крим як курортного регіону.

Основний матеріал

У процесі здійснення оцінки тенденцій розвитку роздрібної торгівлі регіону слід враховувати, що згідно з діючою системою статистичних спостережень на споживчому ринку виділені основні канали реалізації товарів, що включають продаж споживчих товарів суб'єктами господарювання-юридичними особами, які здійснюють діяльність з роздрібної торгівлі та ресторанного господарства; продаж споживчих товарів фізичними особами-підприємцями; продаж сільськогосподарської продукції громадянами на організованих ринках; продаж споживчих товарів громадянами на неформальних ринках. При цьому, оборот роздрібної торгівлі визначається як сума обсягу роздрібногo товарообороту суб'єктів господарювання – юридичних та фізичних осіб, які здійснюють діяльність з роздрібної торгівлі, а також обсягів продажу споживчих товарів на ринках. У свою чергу, оборот ресторанного господарства визначається як сума роздрібногo товарообороту суб'єктів господарювання (юридичних осіб) та обсягу продажів фізичними особами-підприємцями, які здійснюють діяльність з ресторанного господарства. У цілому, роздрібний товарооборот визначається як обсяг продажу споживчих товарів населенню через роздрібну торгову мережу та мережу ресторанного господарства підприємств (юридичних осіб).

Результати оцінки динаміки роздрібногo товарообороту підприємств торгівлі в розрахунку на одну людину, відображають стійку тенденцію зростання даного показника. Так, величина роздрібногo товарообороту за 2005–2011 рр. збільшилася на 282,7% і склала 11261,4 млн грн. При цьому визначено, що обсяг товарообороту в міських поселеннях значно перевищує (більш ніж у 4 рази) рівень сільських поселень. Так, величина товарообороту в міських поселеннях збільшилася за даний період на 270,8% (6736,7

млн грн), а в сільських – на 347,3% (1581,7 млн грн) (табл. 1). У 2009 р. спостерігається значне зниження величини товарообороту підприємства на одну людину як у міській, так і в сільській місцевості, що обумовлено рецесією економіки регіону.

Таблиця 1

Товарооборот підприємств на одну людину в міській та сільській місцевості АР Крим (грн.) [5–8]

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Всі товари, у т.ч.	458,5	1734,5	3257,2	4603,3	4287,6	5177,5	6551,2
Продовольчі	235,4	715,4	1130,3	1537,6	1654,8	2011,1	2580,2
Непродовольчі	223,1	1019,1	2126,9	3065,7	2632,8	3166,4	3971
Товарооборот, у т.ч.:	828	2943	5569,4	7900,8	7380,1	8881	11261,4
у міських поселеннях	591,2	2487,6	4609,6	6475,7	6006,4	7305,3	9224,3
у сільських поселеннях	236,8	455,4	959,8	1425,1	1373,7	1575,7	2037,1

Оцінюючи структуру роздрібного товарообороту підприємств, яка включає продовольчі і непродовольчі товари, визначено, що рівень їх співвідношення є відносно стабільним. Так, частка непродовольчих товарів у загальній структурі становить від 58,8 % до 66%, а частка продовольчих товарів коливається від 33,4 % до 41,2%. При цьому в 2005–2008 рр. має місце тенденція скорочення частки продовольчих товарів, а в 2009–2011 рр. характеризуються незначним збільшенням (табл. 2). Проаналізувавши дані товарної структури роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств АР Крим, необхідно відзначити, що величина товарообороту в 2011 р. відносно 2010 р. збільшилася на 2638,4 млн грн, або на 27, 23%, а відносно 2009 р. – на 53,78%. При цьому попит на продовольчі товари в 2011 р. в порівнянні з 2010 р. збільшився на 30,63% і склав 4531 млн грн, а щодо рівня 2009 р. – на 59,58%.

Таблиця 2

Співвідношення продовольчих і непродовольчих товарів у роздрібному товарообороті підприємств, % [9, 10]

	2007	2008	2009	2010	2011
Всі товари	100	100	100	100	100
продовольчі	34,7	33,4	38,6	38,8	39,4
непродовольчі	65,3	66,6	61,4	61,2	60,6
Абсолютна зміна					
продовольчі	-6,5	-1,3	5,2	0,2	0,6
непродовольчі	6,5	1,30	-5,2	-0,2	-0,6
Тр ланцюгової					
продовольчі	84,2	96,3	115,6	100,5	101,5
непродовольчі	84,2	96,3	115,6	100,5	101,5
Тр базисний					
продовольчі	67,5	65,0	75,1	75,5	76,7
непродовольчі	134,4	137,0	126,3	125,9	124,7

Результати порівняльного аналізу обороту роздрібною торгівлі та ресторанного господарства АР Крим за 2010–2011 рр. підтверджують, що загальний обсяг продажів споживаних товарів збільшився на 6643,7 тис. грн (на 28,89%), а оборот роздрібною торгівлі – на 6548,3 тис. грн (29,59%). При цьому зміни величини обороту ресторанного господарства також характеризуються тенденціями збільшення на 95,3 тис. грн (10,99%), а обсяг роздрібного товарообороту підприємств – на 2691,3 тис. грн (26,46%) (табл. 3). На нашу думку, дані тенденції слід розглядати як позитивні, оскільки вони є відображенням стабілізації загального рівня соціально-економічного розвитку в регіоні щодо кризового періоду 2008–2009 рр.

Таблиця 3

Оборот роздрібною торгівлі та ресторанного господарства в АР Крим, (млн грн.) [7, 10]

	2010	2011	2011р. до 2010 р., %	Абсолютна зміна	Відносна зміна
Загальний обсяг продажу товарів	22996,5	29640,2	128,8	6643,7	128,89%
Оборот роздрібною торгівлі	22129,2	28677,5	129,5	6548,3	129,59%
Оборот ресторанного господарства	867,4	962,7	110,9	95,3	110,99%
Роздрібний товарооборот підприємств	10170,7	12862,0	126,4	2691,3	126,46%

Таблиця 4

Товарооборот торгівлі та ресторанного господарства (млн грн.) [9-12]

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2005-2000	2007-2005	2008-2007	2009-2008	2010-2009	2011-2010
Оптовий товарооборот підприємств	2076,9	5294,8	8281,3	11587,7	12015,7	13723,9	14114,5	3217,9	2986,5	3306,4	428,0	1708,2	390,6
Оборот роздрібною торгівлю	1053,5	7095,4	13105,0	18569,5	18277,0	22129,2	28677,5	6041,91	6009,6	5464,5	-292,5	3852,2	6548,3
Оборот ресторанного господарства	78,4	365,7	537,0	716,2	727,5	867,4	962,7	287,31	171,3	179,2	11,3	139,9	95,3

Таблиця 5

Індекси фізичного обсягу роздрібною товарообороту підприємств, % [9-12]

	1995 = 100										2011 до 2010		
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2005-2007	2007-2005	2008-2007	2009-2008	2010-2009	2011-2010
Роздрібний товарооборот	73,2	193,7	310,4	369,1	283,5	307,0	344,8	120,5	116,7	58,7	-85,6	23,5	37,8
Продовольчі товари	52,2	107,9	145,6	160,0	143,8	152,4	174,6	55,7	37,7	14,4	-16,2	8,6	22,2
Продукти харчування	45,1	80,0	110,6	118,2	104,8	114,5	133,8	34,9	30,6	7,6	-13,4	9,7	19,3
Алкогольні напої	130,7	336,3	431,8	519,0	483,2	472,6	494,8	205,6	95,5	87,2	-35,8	-10,6	22,2
Непродовольчі товари	128,6	422,1	749,4	927,0	651,7	715,6	792,9	293,5	327,3	177,6	-275,3	63,9	77,3
Товарооборот ресторанного господарства	83,6	167,7	200,4	216,6	188,0	197,2	204,7	84,1	32,7	16,2	-28,6	9,2	7,5

Абсолютна зміна за роками

Результати оцінки динаміки товарообороту торгівлі та ресторанного господарства АР Крим за період з 2000 р. по 2011 р. дозволили визначити, що максимальний рівень даного показника відповідає 2011 р. (14 114,5 млн грн). При цьому, найбільший абсолютний приріст даного показника спостерігався в 2008 р. в порівнянні з 2007 р. – 3 306,4 млн грн, а мінімальне зростання рівня оптового товарообороту – у 2011 р. в порівнянні з 2010 р. – 390,6 млн грн. Обороти роздрібно торгівлі досяг найбільшого рівня в 2011 р. (22 129,2 млн грн), при цьому максимальне зростання даного показника спостерігалося в 2011 р. в порівнянні з 2010 р. і склало 6 548,3 млн грн. Слід також зазначити, що в 2009 р. відбулося скорочення обороту роздрібно торгівлі з 18 569,5 млн грн (2008 р.) до 18 277,0 млн грн (табл. 4, табл. 5).

В результаті оцінки індексів фізичного обсягу роздрібно товарообороту підприємств за 2000–2011 рр. визначено, що найбільший приріст рівня роздрібно товарообороту підприємств відповідав 2008 р. і склав 369,1% (по відношенню до рівня 1995 р.). Також максимального рівня досягли показники обсягу реалізації продовольчих і непродовольчих товарів – 160,0% і 927,0% відповідно. Різке зниження (на 85,6 %) рівня роздрібно товарообороту підприємств у 2009 р. супроводжувалося, у тому числі скороченням обсягу реалізації продовольчих товарів на 16,2 % і зниженням обсягу непродовольчих товарів на 275,3 %. У 2009 р. спостерігається відносна стабілізація обсягів роздрібно товарообороту, результатом чого став його приріст, який у 2011 р. досяг 344,8 % (відносно рівня 1995 р.), що вище рівня 2010 р. на 12,3 %. Слід зазначити, що мінімальний рівень спостерігався в 2000 р. і був нижче рівня 1995 р. на 26,8 %.

До аналогічних коливань схильний рівень товарообороту ресторанного господарства – максимальний у 2008 р. – 216,6% (відносно рівня 1995 р.), і різке зниження до 118,0% у 2009 р. Приріст товарообороту ресторанного господарства у 2011 р. відносно рівня 2010 р. складає лише 3,8%. На нашу думку, об'єктивними причинами, що зумовлюють тенденції скорочення аналізованих показників, є, насамперед, зниження реального рівня доходів та купівельної спроможності населення регіону.

У результаті аналізу індексів фізичного обсягу роздрібно товарообороту за 1995–2011 рр. виявлено, що в 2009 р. спостерігалося різке скорочення обсягів реалізації непродовольчих товарів з 123,7% до 70,3%, а також продовольчих – з 109,9% до 89,9%, що обумовлено, головним чином, зниженням рівня соціально-економічного розвитку економіки АР Крим і значним загостренням соціальних проблем. Максимального рівня обсяг вироблених продовольчих товарів досяг у 2004 р. і склав 123,7%, продовольчих товарів – у 1998 р. (159,1%) [7, 8].

У результаті аналізу структури продажів продовольчих товарів через торгівельну мережу та мережу ресторанного господарства визначено, що за аналізований період рівень продажів хлібобулочних виробів значно скоротився: з 52 тис. т (2000 р.) до 28 тис. т (2011 р.), разом з тим, попит на дану групу товарів є найбільш стійким. При цьому у 2011 р. спостерігалося скорочення рівня продажів плодів, ягід, винограду та горіхів на 6 тис. т, а також скорочення рівня продажів яєць – на 12 млн шт. і відсутність змін у рівні продажів чаю (табл. 6). За аналізований період практично незмінним є рівень споживання картоплі, продажі якої збільшилися лише в 2011 р. (на 3 тис. т). Незначним коливанням також характеризується динаміка продажів через торговельну мережу та мережу ресторанного господарства вершкового масла – максимальний приріст спостерігався в 2005 р. (на 0,3 тис. т).

Таблиця 6

Продаж продовольчих товарів через торговельну мережу та мережу ресторанного господарства підприємства (тис. т) [7; 9; 10]

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	Абсолютна зміна за роками					
								2005–2000	2007–2005	2008–2007	2009–2008	2010–2009	2011–2010
М'ясо та продукти м'ясні	7	12	16	17	15	15	16	5	4	1	-2	0	1
Масло вершкове	0,6	0,9	0,9	0,8	0,7	0,8	0,9	0,3	0	-0,1	-0,1	0,1	0,1
Олія рослинна	1	1,9	2,4	3,3	2,9	5,0	6,1	0,9	0,5	0,9	-0,4	2,1	1,1
Сир плавлення та кисломолочний	0,3	1,7	1,9	2,5	2,1	1,9	2,4	1,4	0,2	0,6	-0,4	-0,2	0,5
Яйця, млн шт.	36	118	100	160	131	142	130	82	-18	60	-29	11	-12
Цукор	3	3,5	3,7	4,3	4,4	3,9	4,9	0,5	0,2	0,6	0,1	-0,5	1
Кондитерські вироби	4	6,3	9,6	9,9	8,7	10,6	11,2	2,3	3,3	0,3	-1,2	1,9	0,6
Чай	0,1	0,3	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,2	0,2	0,1	0	-0,1	0
Вироби хлібобулочні, крім кондитерських	52	35	29	30	26	24	28	-17	-6	1	-4	-2	4
Картопля	3	3	3	3	3	3	6	0	0	0	0	0	3
Овочі	8	8	12	10	12	10	16	0	4	-2	2	-2	6
Плоди, ягоди, виноград, горіхи (включаючи кавуни і дині)	13	12	15	23	19	25	19	-1	3	8	-4	6	-6

У результаті аналізу роздрібно товарообороту підприємств за регіонами АР Крим за 1995–2011 рр. визначено, що його величина збільшилася і склала 12 390,01 млн грн (в 26,25 разів вище рівня 1995 р.), при цьому найбільший абсолютний приріст мають м. Сімферополь – на 5 659,9 млн грн (у 61,65 разів) та м. Ялта – на 1 209,6 млн грн (у 22,69 разів). Серед сільськогосподарських районів найбільший приріст

спостерігався в Сімферопольському – на 349,6 млн грн і в Бахчисарайському – на 188,9 млн грн. – районах, а найменший – у Красноперекопському районі – 12,8 млн грн. Щодо промислових центрів регіону, то найбільший приріст спостерігався в м. Керч – 855,9 млн грн, а найменший – у м. Армянськ – 90,1 млн грн. Серед курортних центрів найбільший приріст мають м. Ялта – 1 209,6 млн грн і м. Євпаторія – 765,5 млн грн, а найменший – м. Саки – 152,3 млн грн.

Результати оцінки показників, що характеризують кількість об'єктів роздрібної торгівлі та ресторанного господарства АР Крим за період з 2000 р. по 2011 р. (табл. 7).

Таблиця 7

Кількість об'єктів роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств (на кінець року) [7; 9; 10]

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Роздрібна торгівля							
Всього	4580	3642	3456	3383	3158	3093	3056
Магазини	3051	2467	2301	2281	2149	2151	2161
Поселення міського типу	1968	1934	1761	1759	1691	1700	1702
В сільській місцевості	1083	533	540	522	458	451	459
Напівстаціонарні об'єкти торгівлі (кіоски, автозаправні станції)	1529	1175	1155	1102	1009	942	895
Поселення міського типу	1098	950	917	836	733	704	650
В сільській місцевості	431	225	238	266	276	238	245
На 10 тис. населення							
Об'єктів роздрібної торгівлі	22	18	18	17	16	16	16
Торгова площа магазинів, м ²	1277	1158	1312	1437	1378	1411	1639
Ресторанне господарство							
Всього	1438	1670	1707	1677	1468	1391	1342
Поселення міського типу	1035	1435	1487	1450	1273	1172	1098
В сільській місцевості	403	235	220	227	195	219	244
На 10 тис. населення							
Об'єктів роздрібної торгівлі	7	8	9	9	7	7	7
місць	382	390	387	395	379	357	346

Щодо забезпеченості Кримського регіону об'єктами ресторанного господарства підприємств-юридичних осіб (ресторани, кафе, бари, столови), визначено, що в містах їх кількість збільшилася на 400 од. (2005–2000 рр.), 52 од. (2007–2006 рр.), 37 од. (2007–2008 рр.), 177 од. (2008–2009 рр.), 101 од. (2009–2010 рр.), 74 од. (2010–2011 рр.), а в сільській місцевості скоротилася практично на 50% (на 159 од.) і склала в 2011 р. 244 од. щодо 403 од. рівня 2000 р. При цьому визначено, що за аналізований період на 10 тис. населення припадало в середньому 7–8 об'єктів ресторанного господарства підприємств-юридичних осіб із середньою кількістю місць від 382 у 2000 р. до 346 у 2011 р.

У результаті аналізу структури підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлю та ресторанного господарства за видами економічної діяльності, визначено, що загальна кількість підприємств з продажу автомобілів, мотоциклів і пального в період з 2000 по 2005 р. і з 2009 по 2010 р. збільшилася на 19,12% і 1,32% відповідно. При цьому найбільшу частку складають підприємства, що реалізують пальне та автотовари. Кількість підприємств роздрібною торгівлю (за винятком підприємств з продажу автомобілів, мотоциклів і пального) за період з 2000 р. по 2010 р. скорочувалося: з 2000 р. по 2005 р. – на 9,5%, з 2006 р. по 2009 р. – на 17,64%, з 2010 р. по 2011 р. – на 2,78%. Найбільшу питому вагу в структурі підприємств роздрібною торгівлю мають підприємства, які реалізують продовольчі товари, що перевищує частку підприємств, які реалізують непродовольчі товари на 1,26% (2000 р.), 1,43% (2005 р.), 1,44% (2009 р.), 1,51% (2010 р.) і 1,51% (2011 р.). Загальна кількість підприємств ресторанного господарства в період з 2000 по 2005 рр., з 2005 р. по 2009 р. і з 2010 р. по 2011 р. збільшилася на 50,41%, 3,32% і 0,27% відповідно, а період з 2009 р. по 2010 р. характеризується скороченням їх кількості (на 2,19%). При цьому, найбільшу частку в загальній структурі підприємств ресторанного господарства займають кафе: у 2000 р. – 70,7%, у 2005 р. – 76,8 %, у 2009 р. – 70,8 %, у 2010 р. – 69,9 %, у 2011 р. – 68,1 %.

За 2012 значно збільшився (на 19,2% у порівнянних цінах) загальний обсяг продажу споживчих товарів населенню за усіма каналами реалізації, який склав 37,2 млрд грн [15].

У структурі обороту роздрібною торгівлю в 2012 р. питома вага організованих та неформальних ринків складає 33,6%. При цьому темп зростання роздрібною товарообороту підприємств (юридичних осіб) в порівнянних цінах за січень-грудень 2012 року складає 124,5%. Обороти ресторанного господарства у порівнянні з 2011 роком збільшився на 5,0% в порівнянних цінах і склав 1128,7 млн грн. У 2012 р. спостерігається збільшення (на 292,1 грн) середньомісячного обсягу продажу споживчих товарів у

розрахунку на одного жителя щодо рівня 2011 р. – 1577,7 грн.

При цьому одним з основних каналів реалізації товарів в АР Крим є міські ринки, розвиток яких характеризується стійкими тенденціями зростання. Так, у період з 2000 р. по 2011 р. кількість ринків збільшилася на 17,73%. При цьому в 2011 р. кількість змішаних ринків перевищує продовольчі та непродовольчі ринки на 18,42%, за умови, що кількість непродовольчих ринків перевищує чисельність продовольчих більш, ніж на 80%.

Оцінюючи тенденції розвитку регіонального споживчого ринку, необхідно враховувати вплив цінового чинника, що в значній мірі обумовлює зміну рівня споживчого попиту. Так, у 2011 р. індекс споживчих цін в АР Крим становив 106,0% (у 2010 р. – 109,6%). При цьому за період 2010–2011 рр. продукти харчування та безалкогольні напої подорожчали на 3,2%, алкогольні та тютюнові вироби – на 7,1%. Аналізуючи цінову ситуацію на ринку продовольчих товарів 2011 р., можливо відзначити загальне збільшення цін на продукти харчування на 2,6 % (у 2010 р. – на 12,0 %). Серед основних продуктів харчування найбільше зростання цін зафіксовано на м'ясо та м'ясопродукти – на 13,0%, молоко, сир і яйця – на 12,6%, рибу та продукти з риби – на 12,0%, хліб і хлібопродукти – на 17,5%. Зниження цін відбулося на овочі – на 38,7%, цукор, джем, мед, шоколад та кондитерські вироби – на 2,3%, фрукти – на 1,4%. По групі «М'ясо та м'ясопродукти» збільшення цін спостерігалось з усіх видів товарів: м'ясо яловичини – на 16,1 %, інші консервовані та перероблені види м'яса та продукти з нього – на 15,0%, м'ясо птиці – на 12,8%, субпродукти – на 12,2%, м'ясо свинини – на 11,7% [6, с. 20].

В АР Крим за підсумками 2012 р. рівень дефляції на продукти харчування (4,6%) був найменшим щодо інших регіонів України (2,9%). Так, зниження споживчих цін по групах продовольчих товарів склало: «овочі» – на 29,8 % (Україна – 22,5 %), «цукор» – на 20,1 % (Україна – 16,8 %), «молоко, сир і яйця» – на 8,3 % (Україна – 6,6 %), «масло і жири» – на 5,3 % (Україна – 0,8 %), «фрукти» – на 4,2 % (Україна – 2,1 %), «риба та продукти з риби» – на 0,9 % (Україна – 1,7 %). При цьому індекс споживчих цін на продукти харчування в Криму за 2012 р. (грудень 2012 до грудня 2011 року) склав 95,4 %, що на 1,7 % нижче середньоукраїнського показника (97,1 %) [16]. Дані тенденції в значній мірі обумовлені активізацією заходів регуляторної політики, спрямованих на стабілізацію цін на соціально значущі продукти харчування, а також на стимулювання та підтримку регіонального товаровиробництва.

Регіональні особливості споживчого ринку АР Крим проявляються в сезонності попиту, якою зумовлюється курортною спеціалізацією регіональної економіки. Так, результати аналізу сезонних змін обсягу роздрібного товарообороту, включаючи товарооборот роздрібною торговою мережею та мережею ресторанного господарства, товарообіг продовольчих і непродовольчих товарів, дозволили визначити індекс сезонності, що підтверджує збільшення (на 18,8%) обсягу товарообігу в III кварталі, тоді як в I кварталі обсяги продажів за всіма товарними групами є найменшими. Аналогічні тенденції характерні і для товарообороту ресторанного господарства, оскільки індекс сезонності товарообороту в липні-вересні досягає 158,3%, проти 61,9% – у січні-березні.

Висновки

1. В економіці регіону за підсумками 2012 р. позитивною динамікою характеризується розвиток внутрішньо орієнтованих видів економічної діяльності, включаючи роздрібну торгівлю (зростання на 16,3%) і транспорт (зростання обсягу пасажирообороту на 5%). Так, за 2012 р. значно збільшився (на 19,2 % у порівнянних цінах) загальний обсяг продажу споживчих товарів населенню за усіма каналами реалізації, який склав 37,2 млрд грн.

2. У цілому за 2011 р. обсяг товарообороту непродовольчих товарів збільшився (на 7796,2 млн грн), що перевищує рівень 2010 р. більш ніж на 10,8 %. Результати аналізу товарообороту непродовольчих товарів свідчать про те, що основним чинником, який обумовлює збільшення даного показника, є зростання цін. Наслідком даних процесів є збільшення товарообороту на 13,1 %, або на 901,7 млн грн, тоді як споживчий попит на непродовольчі товари збільшився на 10,8%, або на 674,4 млн грн. Обсяг товарообороту ресторанного господарства за 2011 р. склав 534,8 млн грн, або 4,2 % загального обсягу роздрібного товарообігу (у 2010 р. – 4,7 %). При цьому позитивним фактором є збільшення обсягів реалізації продукції власного виробництва підприємствами ресторанного господарства. У 2010 р. обсяг обороту від реалізації даної продукції склав 376,9 млн грн, або 70,5 % загального обсягу товарообігу ресторанного господарства (у 2010 р. – 70,7 %).

3. Обороти ресторанного господарства (з урахуванням обороту фізичних осіб-підприємців) за 2011 р. склав 962,7 млн грн, що на 3,8 % більше обсягу 2010 р. При цьому в структурі обороту ресторанного господарства 55,6 % складає роздрібний товарооборот юридичних осіб-підприємств, 44,4% – оборот фізичних осіб-підприємців.

Література

1. Організація торгівлі / [Апопій В.В., Мішук І.П., Ребицький В.М. та ін.] ; за редакцією В.В.Апопії. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
2. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Р. Эванс ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 1181 с.

3. Тургель И.Д. Тенденции и проблемы развития розничной торговли в крупных городах Уральского региона / И.Д. Тургель, Н.В. Усова // Научный вестник Уральской академии государственной службы : [Электронный вариант]. Режим доступа : <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2011/01/04/>
4. Хасис Л.А. Мировая розничная торговля. Основные тенденции / Л.А. Хасис. – М. : Едиториал УРСС. – 2004. – 79 с.
5. Рынок потребительских товаров в Автономной Республике Крым в 2009 году: тенденции развития. / Государственная служба статистики Украины. Главное Управление статистики в Автономной Республике Крым. – г. Симферополь, 2010. – 26 с.
6. Рынок потребительских товаров в Автономной Республике Крым в 2011 году: тенденции развития / Государственная служба статистики Украины. Главное Управление статистики в Автономной Республике Крым. – г. Симферополь, 2012. – 30 с.
7. Офіційний сайт Головного управління статистики в Автономній Республіці Крим [Електронний варіант]. – Режим доступу : <http://www.sf.ukrstat.gov.ua>
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний варіант]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. О состоянии торговли Автономной Республики Крым в 2002-2006 гг. : статистический сборник / Государственный комитет статистики Украины. Главное Управление статистики в Автономной Республики Крым. – г. Симферополь, 2007. – 58 с.
10. Стан роздрібної торгівлі Автономної Республіки Крим у 2007 – 2011 рр.: статистичний збірник / Держкомстат України Головне управління статистики в АРК. – м. Симферополь, 2012. – 60 с.
11. Регіони України 2012. : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Частина I.- Київ, 2012. – 310 с.
12. Регіони України 2012. : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Частина II. – К., 2012. – 801 с.
13. Офіційний веб-сайт Ради міністрів Автономної Республіки Крим [Електронний варіант]. – Режим доступу : <http://www.ark.gov.ua>
14. Офіційний сайт Міністерства економіки України [Електронний варіант]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
15. Министерство экономического развития и торговли АРК. Автономная Республика Крым: 24.01.2013 [Електронний варіант]. – Режим доступа : http://minek-crimea.gov.ua/news_content.php?cid=4413
16. Министерство экономического развития и торговли АРК. Автономная Республика Крым: 29.01.2013 [Електронний варіант]. – Режим доступа : http://minek-crimea.gov.ua/news_content.php?cid=4425

References

1. Trade of organization / [Apopiya V.V., Mishchuk I.P., Rebytsky V.M. and others; edited V.V. Apopiya. - Manual, 2nd ed., Revised. and add. - Kyiv: Centre for Educational Literature, 2005. - 616 p.
2. Berman B. Retailing: A Strategic Approach [text] per. from English. / B. Berman, J.R. Evans. - M. Williams, 2003. - 1181 p.
3. Turgel I.D. Trends and challenges of retail development in the major cities of the Urals region / I.D. Turgel, N.V. Usov // Scientific Bulletin of the Ural Academy of Public Administration [electronic version] - <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2011/01/04/>
4. Khasis L.A. Retail world. Major trends / L.A. Khasis. - Moscow: Editorial URSS. - 2004. - 79 p.
5. The consumer goods market in the Autonomous Republic of Crimea in 2009: development trends. / State Statistics Service of Ukraine. Main Statistical Office in the Autonomous Republic of Crimea. - Simferopol, 2010. - 26.
6. The consumer goods market in the Autonomous Republic of Crimea in 2011: development trends. / State Statistics Service of Ukraine. Main Statistical Office in the Autonomous Republic of Crimea. - Simferopol, 2012. - 30.
7. Official site of the Central Statistical Office in the Autonomous Republic of Crimea – Access: <http://www.sf.ukrstat.gov.ua>
8. Official site of the State Committee of Statistics of Ukraine - Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. State of Trade of the Autonomous Republic of Crimea in 2002-2006.: Statistical yearbook / State Statistics Committee of Ukraine. Main Statistical Office in the Autonomous Republic of Crimea. - Simferopol, 2007. - 58.
10. Condition retailers ARC in 2007 - 2011 years: a statistical compendium / State Statistics Committee of Ukraine Main Department of Statistics in the ARC. - Simferopol, 2012. - 60.
11. Regions of Ukraine 2012.: Statistical compendium / State Statistics Service of Ukraine. - Part I. - Kyiv, 2012. - 310 p.
12. Regions of Ukraine 2012.: Statistical compendium / State Statistics Service of Ukraine. - Part II. - Kyiv, 2012. - 801 p.
13. Official website of the Autonomous Republic of Crimea - Mode of access: <http://www.ark.gov.ua>
14. Official sayt Ministepstva ekonomiky Ukrpayiny - Mode of access: <http://www.me.gov.ua>
15. The Ministry of Economic Development and Trade of the Autonomous Republic of Crimea. The Autonomous Republic of Crimea: 24.01.2013 - Mode of access: http://minek-crimea.gov.ua/news_content.php?cid=4413
16. The Ministry of Economic Development and Trade of the Autonomous Republic of Crimea. The Autonomous Republic of Crimea: 29.01.2013 - Mode of access: http://minek-crimea.gov.ua/news_content.php?cid=4425

Рецензія/Peer review : 22.4.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., професор, зав.кафедрою «Фінанси і кредит» Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, Климчук С.В.

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ У СФЕРІ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЇЇ СТАН У ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Досліджується вплив дерегуляції підприємницької діяльності на її розвиток у регіоні на прикладі Івано-Франківської області. Визначено напрями активізації політики державної підтримки малого та середнього підприємництва. Запропоновано заходи, спрямовані на створення сприятливого інвестиційного клімату та стимулювання подальшого розвитку підприємницького середовища.

Ключові слова: мале підприємництво, реформування, дерегуляція, партнерство, середній клас.

I. T. ZVARYCH, O. I. ZVARYCH
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

INFLUENCE OF ECONOMIC REFORM IN DEREGULATION OF BUSINESS ACTIVITIES ON ITS STATE IN IVANO-FRANKIVSK REGION

Abstract - We investigate the influence of business deregulation on its development in the region as an example of Ivano-Frankivsk region. We define the intensification directions of state support policy for small and medium businesses. We propose the measures that aimed at creating a favourable investment climate and promote further development of the business environment.

Keywords: small business, reform, deregulation, partnership, middle class.

Вступ

Як зазначено у Щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році», «упровадження заходів щодо продовження послідовної дерегуляції підприємницького середовища стало одним із провідних напрямків реформування у 2012 р.» [1, с. 38]. Тому є надзвичайно важливим проаналізувати розвиток зумовлених цим тенденцій у регіональному контексті, увага до якого, навіть зважаючи на значне число публікацій з окресленої проблематики загалом, помітно ослабла.

Постановка завдання

На цей час в Івано-Франківській області працюють понад 7,2 тис. малих, 311 середніх і 22 великих підприємства та майже 60 тис. фізичних осіб-підприємців. За часткою малих підприємств у загальній їх кількості (95,6 відс.) вона займає перше місце серед регіонів України. У сфері малого підприємництва заробляють на життя 125,5 тис. осіб, або чверть від усіх жителів працездатного віку, що забезпечує другу позицію у державі. Частка продукції суб'єктів малого і середнього бізнесу становить 63,0 відс. від загальнообласного її виробництва. Щорічно зростають їх податкові надходження до бюджетів усіх рівнів, які становлять на сьогодні майже 950 млн грн, або 22,6 відс. від усіх надходжень 2012 року (за I квартал 2013 року – 245,8 млн грн, або 24,0 відс. від загальних надходжень) [2, с. 99].

Результати дослідження

Реалізація положень ініційованої Президентом України В.Ф. Януковичем Програми економічних реформ на 2010–2014 рр., початок пенсійної та кульмінація податкової реформ (попри їх неоднозначні оцінки у суспільстві¹) заклали основні передумови дерегуляції середовища підприємницької діяльності. Зокрема, впроваджено низку практичних заходів:

- зменшено кількість видів діяльності, що підлягають ліцензуванню;
- посилено загальну безпеку продукції та відповідальність за збиток у разі виявлення у ній дефектів;
- створено єдиний орган сприяння залученню інвестицій і його територіальні підрозділи (Регіональний центр з інвестицій та розвитку);
- знижено ставку податку на прибуток до 19 %; до того ж у 2014 р. вона має знизитись до 16 %, ПДВ – до 17 %, що забезпечить найнижчі номінальні ставки цих платежів у Європі;
- скорочено кількість податків і зборів – замість 29 загальнодержавних і 14 місцевих залишено відповідно 18 і 5;
- запроваджено комплекс податкових пільг, у тому числі:
 - тимчасове звільнення окремих економічних операцій від сплати ПДВ;
 - преференції при оподаткуванні прибутку підприємств;
 - тимчасове звільнення від оподаткування прибутку для підприємств окремих галузей;
 - надання податкових канікул на 5 років для малого бізнесу у вигляді нульової ставки податку на прибуток;
 - право на звільнення від сплати земельного податку;

¹ При цьому задля об'єктивності зауважимо, що у Щорічному Посланні... зазначено (с. 41) «Україна посіла шосте місце серед країн Європи та Центральної Азії за найбільше поліпшення системи оподаткування за останній рік».

- механізм прискореної амортизації виробничого обладнання;
 - надання можливості для підприємств окремих галузей оформлювати податкові зобов'язання податковим векселем;
 - створено сприятливу для підприємців модель спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;
 - запроваджено єдиний соціальний внесок, який замінив обов'язкові платежі до чотирьох фондів державного соціального страхування (загалом за новим механізмом із зарплати працівника відраховується близько 3,6% (2% – до Пенсійного, 1,6 % – до інших соціальних фондів);
 - істотно спрощено процедури створення підприємств, зокрема, скасовано вимоги до мінімального розміру статутного капіталу та нотаріальне посвідчення установчих документів.
- Вагомими кроками на підтримку розвитку підприємництва стали також:
- суттєве скорочення переліку економічних злочинів і пом'якшення каральних санкцій;
 - скасування третини ліцензій на господарську діяльність;
 - спрощення процедури її припинення юридичними і фізичними особами за їхнім рішенням;
 - скасування свідоцтва про державну реєстрацію суб'єктів господарювання та необхідності дозволу Міністерства внутрішніх справ України на виготовлення ними печаток;
 - визначення вичерпного переліку документів дозвільного характеру, які видаються за принципом «єдиного вікна»;
 - спрощення порядку проходження технічного огляду транспортного засобу.

Ці та інші заходи реформування започаткування бізнесу, реєстрації власності та оподаткування підприємницької діяльності дали змогу Україні, за оцінкою рейтингу Doing Business – 2013, стати найактивнішою державою у регіоні і третьою з-поміж країн світу, які найінтенсивніше здійснюють політику реформ щодо створення сприятливого підприємницького середовища у власних національних економіках. Загалом же у цьому рейтингу Україна поліпшила свою позицію на 15 пунктів і посіла 137 місце з-поміж 185 держав світу (у 2012 р. – 152) за сприятливістю умов для підприємницької діяльності, а за показником «створення підприємств» – піднялася зі 116 на 50 позицію [1, с. 40].

Водночас, на місцевому рівні з метою удосконалення видачі документів дозвільного характеру 3 січня 2012 року в Івано-Франківську відкрито один з перших в Україні обласний дозвільний центр, де видається близько 50 видів документів дозвільного характеру за принципом "єдиного вікна". На сьогодні в області діє 20 дозвільних центрів, якими впродовж 2012 року видано 15 тис. таких документів, що втричі більше, ніж у 2011 році. Для подальшого спрощення започаткування підприємницької діяльності та оформлення документів дозвільного характеру з 2010 року успішно діє Центр надання адміністративних послуг міста Івано-Франківська, де можна отримати 84 адміністративні послуги. Тут запроваджено електронну чергу і електронний документообіг, створено сайт, завдяки якому всі відвідувачі мають можливість у реальному часі дізнатися про вичерпний перелік документів, віддрукувати бланк заяви для отримання адміністративної послуги і перевірити стан виконання замовлень. Відповідно до Закону України «Про адміністративні послуги» такі центри мають запрацювати в усіх районах та містах обласного значення [2, с. 9]. При цьому з метою розширення мережі центрів надання адміністративних послуг молодіжний громадський центр "Еталон" за підтримки облдержадміністрації виграв грант Європейської комісії на реалізацію проекту "Підвищення якості та ефективності надання адміністративних послуг населенню Івано-Франківської області через співпрацю громади і влади". Ним передбачено утворити у 2013 році 3 районних центри надання адміністративних послуг, вартість проекту становить 2,0 млн гривень.

Для забезпечення доступності до адміністративних послуг широких верств населення, зокрема соціально незахищених, та економії часу громадян розпочато реалізацію проекту "Адміністративні послуги: спрощений доступ через пошту" відповідно до укладеного Меморандуму між облдержадміністрацією та Івано-Франківською дирекцією ДП "Укрпошта", визначено перелік адміністративних послуг, які можуть у такому порядку надаватись, розроблено комплекс спільних заходів з його реалізації. На цей час продовжується навчання персоналу районних відділень поштового зв'язку для забезпечення можливості прийняття та повернення ними документів для отримання населенням адміністративних послуг. Завдяки узгодженим діям органів влади та керівництва дирекції ДП «Укрпошта» область випереджає графік впровадження проекту. На сьогоднішній день вже забезпечено доступність отримання таких послуг у 128 поштових відділеннях пілотних Тлумацького, Гисменицького, Рогатинського і Галицького районів.

З метою створення комфортних умов для платників податків з 2011 року на базі державних податкових інспекцій функціонують 15 Центрів обслуговування платників податків. При цьому сервісний центр ДПІ в м.Івано-Франківську визнано кращим в Україні, а концепцію його створення та функціонування взято за основу в усіх регіонах країни.

В Україні та в області, зокрема, активно розвивається інфраструктура підтримки малого підприємництва для надання суб'єктам господарювання фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, науково-технологічної, консультативної, маркетингової, кадрової та освітньої підтримки. Ринкова інфраструктура області налічує 18 бізнес-центрів, 3 бізнес-інкубатори, Регіональний фонд підтримки підприємництва та 6 його відокремлених підрозділів, 1 технопарк, 2 лізингові центри, 25 кредитних спілок тощо. При цьому надзвичайно важливим є збереження та розвиток діяльності уже діючих бізнес-центрів, які, на нашу думку, мають бути послідовно трансформовані у бізнес-інкубатори.

З метою підтримки підприємців-початківців у 2011 році через залучення міжнародної технічної допомоги створено 3 нових бізнес-інкубатори (Івано-Франківськ, Городенка, Рогатин), що дало можливість новоствореним суб'єктам господарювання безкоштовно користуватись офісними приміщеннями, оргтехнікою, засобами зв'язку. На цей час у бізнес-інкубаторах області обслуговується понад 70 підприємців-початківців, які, окрім офісних приміщень і техніки, отримують консультаційну допомогу професійного бухгалтера, юриста, економіста на безоплатній основі. Після завершення цього Проекту для залучення до започаткування власної справи також студентів і молоді Регіональним фондом підтримки підприємництва спільно з Івано-Франківським національним технічним університетом нафти і газу підготовлено проект договору щодо створення на його базі Центру розвитку підприємництва "Бізнес-інкубатор", відкриття якого планується в серпні ц.р.

За підтримки місцевих органів влади у співпраці з громадськими організаціями бізнес-інкубатори можуть надавати послуги з розвитку стартап-проектів, забезпечувати подальший їх супровід та залучення інвестицій у стартап-компанії, спеціалізуватись на консалтингових послугах з питань реєстрації суб'єктів господарювання; отримання кредитів; працевлаштування; навчання; оподаткування; обліку і звітності; отримання дозволів; відкриття рахунків у банках; управління підприємствами та ін. Перші кроки щодо такої співпраці зроблені Державним підприємством "Івано-Франківський обласний молодіжний центр праці" та молодіжним громадським центром "Еталон", які на базі Івано-Франківського бізнес-інкубатора реалізують підприємницький проект "Студентська бізнес-студія". Програма її діяльності включає: заняття з бізнес-проекування, бізнес-консультавання, підготовку і участь у молодіжних конкурсах підприємницьких ініціатив, презентації та захист студентських бізнес-проектів, надання особистого бізнес-майданчика для успішного започаткування справи. Крім цього, бізнес-інкубатори можуть бути допоміжною ланкою у створенні та функціонуванні центрів надання адміністративних послуг, у тому числі супутніх. З метою підтримки підприємництва у сільській місцевості в рамках реалізації проекту транскордонного співробітництва ЕКОНЕТ створено два центри розвитку сільського підприємництва в селищі Войнилів у Калуському та с. Зелена у Надвірнянському районах.

Посилено увагу до фінансового сприяння малому бізнесу. Регіон займає друге місце за обсягом коштів обласного бюджету, спрямованих на підтримку суб'єктів малого підприємництва. Щорічно з обласного бюджету на цю мету виділяється 1,5 млн. гривень [2, с. 9–10, 79–80]. Розроблено і впроваджено дієвий механізм кредитування підприємницьких проектів через Регіональний фонд підтримки підприємництва. Впродовж 2010–2012 років їх профінансовано 30 на суму 3,6 млн грн, у I півріччі п.р. – 5 на суму 620 тис. гривень.

Для забезпечення сфери бізнесу висококваліфікованими управлінськими кадрами (менеджерами) в області проводиться робота щодо залучення кандидатур з числа підприємців до участі у Програмі перепідготовки управлінських кадрів для сфери підприємництва «Українська ініціатива». В рамках цієї програми успішно пройшли відбір на стажування у 2013 році в Німеччині 6 підприємців. У 2012 році їх стажувалось за кордоном 11.

Висновки

Разом з тим, стверджувати про кардинальне покращення умов ведення підприємницької діяльності ще передчасно. Неоднозначна ситуація склалася зі скасуванням свідоцтв про державну реєстрацію суб'єктів господарювання, що призвело не до скорочення витрат, а навпаки, до їх збільшення через необхідність замість надання копії свідоцтва отримувати платні витяги з відповідного Єдиного державного реєстру. Слід прискорити прийняття Закону України «Про адміністративні послуги», яким затвердити вичерпний перелік адмінпослуг, що надаються органами влади, і завершити створення мережі центрів їх надання в області. Державне регулювання втрачає свою ефективність за відсутності системного і фахового діалогу між органами державної влади та бізнес-асоціаціями малого і середнього бізнесу, промисловістю, роботодавцями та інвесторами. На сьогодні в області цей процес відбувається, проте такий діалог треба значно посилити. В рамках партнерських відносин влади і бізнесу мають стати систематичними зустрічі з громадськими об'єднаннями підприємців, у тому числі засідання регіональної ради підприємців при обласній державній адміністрації, яких у 2011–2012 роках проведено 12. З метою недопущення неправомірних та безпідставних перевірок суб'єктів підприємницької діяльності за ініціативою членів цієї ради визначено посадових осіб правоохоронних і контролюючих органів, відповідальних за співпрацю з нею для оперативного реагування на проблемні питання, роботу яких слід докорінно активізувати.

Підсумовуючи, варто особливо наголосити на необхідності активізації політики державної підтримки малого та середнього підприємництва шляхом:

- створення і розвитку інноваційно-орієнтованої бізнес-інфраструктури як стимулу до інноваційної активності малих та середніх підприємств і становлення адекватних сучасній ринковій економіці ланцюгів взаємозв'язку науки, технологій та виробництва;
- розгляду можливості відновлення преференцій і податкових стимулів для суб'єктів господарювання, які займаються інноваційною діяльністю та впроваджують інноваційні проекти, зокрема, відповідних змін до Податкового і Митного кодексів України, законів України «Про інноваційну діяльність» та «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків»;
- проведення оцінки ефективності та результативності функціонування об'єктів інноваційної бізнес-інфраструктури (інноваційних кластерів, бізнес-інкубаторів, технопарків тощо).

Для реалізації цих напрямів доцільно вжити таких заходів, спрямованих на створення сприятливого інвестиційного клімату та стимулювання подальшого розвитку підприємницького середовища:

- збільшення обсягів надання державної фінансової підтримки суб'єктам малого підприємництва, у тому числі мікрокредитів для започаткування і ведення власної справи;
- проведення навчальних заходів для підприємців та широких верств населення щодо започаткування та ведення власної справи;
- з метою захисту місцевих товаровиробників, зменшення експорту необробленої деревини і стимулювання глибинної її переробки внести зміни до Положення про організацію та проведення аукціонів з продажу необробленої деревини, затвердженого наказом Держлісгоспу України від 19. 02. 2007 року № 42 «Щодо вдосконалення механізму продажу необробленої деревини», в частині наявності в їх учасників матеріально-технічної бази для переробки деревини, робочих місць та сплати платежів до бюджету;
- скасування сплати митних зборів за ввезення компонентів, необхідних для започаткування виробництва продукції у результаті здійснення інвестиційних проектів;
- відновлення практики часткового погашення відсотків за кредитами, залучених суб'єктами малого підприємництва, які працюють у пріоритетних галузях економіки, за рахунок коштів державного бюджету;
- поетапного зменшення рівня єдиного соціального внеску з 34% до 20% від мінімальної заробітної плати для забезпечення прийнятних умов з легалізації найманих працівників та оплати їх праці.

Ці та інші заходи не лише сприятимуть подальшому розвитку підприємництва як невід'ємної ознаки ринкового середовища, а й забезпечать на цій основі послідовне формування так званого середнього класу як необхідної умови побудови громадянського суспільства та незворотності започаткованих Президентом України В. Ф. Януковичем економічних, соціальних і не менш важливих гуманітарних реформ.

Література

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.

2. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Івано-Франківської області на 2013 рік і основні напрями розвитку на 2014 та 2015 роки / [редкол. : Зварич І.Т. (голова), Плавюк В.С., Попович В. В., Петренко В.П., Насадюк В.В., Яворська Г.Р.] ; за ред. І. Т. Зварича. – Івано-Франківськ : Видавець «ПП Корольчук В.Ф.», 2013. – 115 с.

References

Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshche of Ukrainy v 2013 rotsi: Shchorichne poslannya Prezidenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy. - K.: NISD, 2013. - 576 s. [in Ukrainian]

Programa sotsialno-ekonomichnogo ta kulturnogo rozvytku Ivano-Frankivskoi oblasti na 2013 rik i osnovni napriamy rozvytku na 2014 ta 2015 roky / Redkol.: Zvarych. I. T. (golova), Plaviuk V.S, Popovych V. V., Petrenko V. P., Nasadiuk V. V., Yavorska G. R.; za red. I. T. Zvarycha. - Ivano-Frankivsk: Vidavets "PP Korolchuk V. F.", 2013. - 115 s. [in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 15.7.2013 р.

Надрукована/Printed :13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., Заслужений діяч науки і техніки України, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри економічної кібернетики Благун І. С.

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КЛАСТЕРУ РЕГІОНУ

Розглянуто теоретичні аспекти корпоративної соціальної відповідальності з позиції впливу її на розвиток великого промислового регіону і його гірничо-металургійного кластеру.

Ключові слова: відповідальність, корпорація, соціум, модель, аналіз, впливи, розвиток, інтелектуальна система.

V.P. KHOROLSKIY, J.M. BURLAKOVA

National University of Kryvyi Rih, Ukraine

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF MINING AND METALLURGICAL CLUSTER OF THE REGION

Abstract - Theoretical aspects of corporate social responsibility and its impact on the development of a large industrial region and its mining and metallurgical cluster. The dependence of the corporate social responsibility of the corporate economic efficiency, the quality of corporate governance, corporate social policy of the enterprise. The interaction between monetary, non-monetary, environmental, social, and technological corporate factors with the original aggregate indicators of the enterprise. Constructed the matrix of pair correlation coefficients. Concluded that efficient innovative development of the enterprises of mining and metallurgical cluster in the region (Dnipropetrovsk region) is not possible, the strategic period to 2020, without detailed assessment and forecast of corporate social responsibility, the current assessment of the quality life of the population and the permanent monitoring of technogenic phenomena, site contamination, the investment attractiveness of the region.

Keywords: responsibility, corporation, society, model, analysis, impact, development, the intelligent system.

Вступ

Починаючи з 2005–2008 рр. питання корпоративної соціальної відповідальності підприємств гірничо-металургійного кластеру Дніпропетровщини стали актуальними як серед науковців так і топ-менеджерів підприємств групи Метінвест і ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», які останнім часом щорічно публікують звіти про стан корпоративної соціальної відповідальності, охорони навколишнього середовища, якість життя персоналу тощо [1]. В той же час науковці розробили понятійний апарат, визначили і систематизували суспільні очікування, проаналізували досвід впровадження технологій, інструментів та механізмів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) на корпоративних підприємствах регіону і його гірничо-металургійного кластеру [2].

Сьогодні багато українських публічних акціонерних товариств у післякризовий період (2008–2011 рр.) хочуть реалізувати на практиці концепцію корпоративної соціальної відповідальності, яка стає головною компонентою власного стійкого розвитку за рахунок трансформації зовнішнього та внутрішнього ділового середовищ. Однак дії підприємств гірничо-металургійного кластеру ще не носять концептуально-системного характеру по відношенню до техногенного середовища, в якому проживають й працюють люди; забруднення; здоров'я; процесів підвищення якості життя [3]. Представники підприємницьких структур, топ-менеджери великих підприємств групи «Метінвест», «АрселорМіттал Кривий Ріг» ще не розробили свої стратегії сталого розвитку до 2025 року і довгострокової корпоративної відповідальності. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність розробки регіональних концепцій стійкого розвитку гірничо-металургійного кластеру на мега- і макрорівнях, які враховують фактор соціальної відповідальності публічних акціонерних товариств [4]. При цьому особливу значущість набувають теоретичні і практичні аспекти управління стійким розвитком регіону з врахуванням чинників корпоративної соціальної відповідальності.

Теоретичні і практичні положення в сфері корпоративної соціальної відповідальності розглядалися в роботах закордонних авторів: М. Альберта, І. Ансофа, Х. Боуена, К. Видена, П. Дракера, К. Девіса, Д. Карнегі, А. Керолла, Ф. Котлера, М. Мескона, М. Палацці, М. Портера, Дж. Поста, Дж. Старуера, М. Фрідмана, Ф. Хедоурі, Д. Кроутера, Г. Араса та інших, детально викладених авторами [5, 6] в своїх монографіях. Значний внесок щодо вирішення проблеми корпоративної відповідальності внесли вітчизняні дослідники теорії корпоративного управління: А.В. Козаченко, А.Е. Воронкова [7], Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова [8], В.А. Євтушевський [9] та інші. В той же час відсутні наукові дослідження, пов'язані з управлінням розвитком кластеру промисловості Дніпропетровської області, яка вносить суттєвий вклад у ВВП України (0,1 ВВП) з врахуванням фактора корпоративної соціальної відповідальності, що свідчить про актуальність вибраної теми досліджень.

Постановка завдання

Метою статті є розробка теоретичних і практичних рекомендацій щодо управління стійким розвитком гірничо-металургійного кластеру регіону з врахуванням фактору корпоративної соціальної відповідальності. При цьому зростання стійкості регіонального розвитку виконується за рахунок забезпечення економічного росту його гірничо-металургійного кластеру, стабільності наповнення бюджету за рахунок збільшення у 2012 році виробництва концентрату, агломерату, обкотишів та аглоруди на

підприємствах ПАТ «ПівдГЗК», ПАТ «ІнГЗК», ПАТ «ЦГЗК», групи «Метінвест», ВАТ «ПівдГЗК», ПАТ «КЗРК», ПАТ «Суша Балка», а також за рахунок підвищення рівня і якості життя населення та покращення екологічного середовища і збереження природних ресурсів.

Експериментальна частина

Корпоративну соціальну відповідальність гірничо-металургійного кластеру регіону і його підприємств будемо розглядати як один із механізмів їх розвитку і функціонування в умовах високої конкуренції та невизначеності зовнішнього середовища. Зі зростанням економічної стабільності публічних акціонерних товариств (ПАТ) групи «Метінвест», ВАТ «ПівдГЗК», ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», на яких працює близько 100 тис. працівників (2012 р.), збільшується ефективність функціонування самого кластеру і відповідно регіону в цілому. Зміст корпоративної соціальної відповідальності, яка реалізується з принципами корпоративного управління [7, 8], полягає в наступному.

- Внаслідок надання споживачам більш якісної продукції (концентратів, обкотишів, аглоруди) зростає прибутковість підприємств ГМК кластеру, їх фінансова стійкість, що в свою чергу позитивно впливає на економічне зростання регіону і формування його бюджету.

- За рахунок реалізації соціально відповідальними підприємствами ГМК кластеру програм щодо охорони навколишнього середовища і ресурсозбереження, виникає послаблення викидів газів та пилу до атмосфери, зниження обсягів отруйних речовин у стічних водах, зменшення забруднення територій, на яких працюють підприємства кластеру. При цьому зменшуються впливи техногенних явищ на територію і людей, покращується екологічна ситуація в регіоні, що призводить до збільшення його ресурсного потенціалу [10].

- За рахунок забезпечення підприємствами ГМК кластера кращих умов праці своїм працівникам і оплати праці, підвищення їх професійного рівня і надання їм комплексу соціальних гарантій зростає мотивація працівників, рівень їх компетенцій і продуктивності праці, а також рівень і якість життя населення регіону в цілому, збільшується рівень соціальної захищеності працівників підприємств гірничо-металургійного кластеру.

- В результаті дотримання публічними акціонерними товариствами гірничо-металургійного кластеру регіону правових і етичних норм ведення бізнесу, дотримання екологічних стандартів ISO-14000, стандартів якості ISO-9000 утворюється більш досконале ринкове середовище регіону, створюються умови для зростання конкурентоспроможності території в цілому.

- За рахунок ефективної взаємодії корпоративних менеджерів ПАТ кластеру і влади регіону та його міст, районів реалізації цільових програм охорони навколишнього середовища і охорони праці і здоров'я працівників підприємств гірничо-металургійного кластеру, що спрямовані на сприяння соціально-економічному розвитку території, підвищення ефективності управлінських рішень окремих підприємств ГМК і регіональної влади, досягаються більш високі результати у сфері забезпечення якості життя населення регіону.

Отже, сукупність соціально відповідальних суб'єктів бізнесу – підприємств групи "Метінвест", ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг", ВАТ "ПівдГЗК", ПАТ "КЗРК", ПАТ " СУХА БАЛКА", які утворюють кластер і результатом діяльності яких є отримання такого прибутку і такої якості корпоративного управління (ЯКУ), що достатні для виконання умов підтримання території, зменшення техногенних явищ, екологічних характеристик середовища, в якому проживає більше 1300 тис. населення області (в містах Кривий Ріг, Дніпродзержинськ, Марганець, Орджонікідзе, Нікополь, Павлоград, Верхньодніпровськ), а взаємодія їх з персоналом, споживачами, діловими партнерами і територіальними органами влади становиться об'єктивною причиною виникнення синергетичного ефекту на рівні регіону. Крім цього, потрібно відмітити, що впроваджені заходи ПАТ кластеру носять ініціативний, добровільний характер і виходять за межі законодавчих умов, що є головною характеристикою корпоративної соціальної відповідальності. Кінцевим результатом даного ефекту на рівні території є підвищення ступеня стійкості і конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи.

При цьому зростання стійкості регіонального розвитку виникає за рахунок зростання його кластерів і в першу чергу гірничо-металургійного кластеру та його великих підприємств.

Таким чином, корпоративна соціальна відповідальність регіону $KCB_{per} = f(KCB_1, KCB_2, \dots, KCB_n)$ функціонально пов'язана з $KCB_1, KCB_2, \dots, KCB_n$ окремих територій, міст, районів.

Для гірничо-металургійного кластеру регіону $KCB_{ГМК} = f(KCB_{П1}, KCB_{П2}, \dots, KCB_{Пn})$ є складовою корпоративних соціальних відповідальностей підприємств $\{П1, П2, \dots, Пn\}$, які входять до цього кластеру.

Виходячи зі змісту КСВ в контексті розвитку регіону (кластеру), (міста Кривий Ріг), кількісний вплив окремих підприємств на сталий розвиток регіону будемо оцінювати наступною залежністю:

$$K_{КСВ.Р.} = K_{ЕЗР} \times K_{ЕС} \times K_{ІН} \times K_{ЯН}, \quad (1)$$

де $K_{КСВ.Р.}$ – коефіцієнт впливу соціальної відповідальності окремого підприємства на стійкість розвитку регіону (кластеру),

$K_{ЕЗР}$ – індекс впливу діяльності підприємства ГМК на економічне зростання регіону (кластеру),

K_{EC} – індекс впливу діяльності підприємства ГМК на покращення екологічної ситуації в регіоні (кластері),

K_{IH} – індекс впливу діяльності підприємства ГМК на інноваційний та інвестиційний клімат в регіоні,

$K_{ЯH}$ – індекс впливу діяльності підприємства на рівень і якість життя населення регіону (кластеру).

В свою чергу КСВ залежить від економічної корпоративної ефективності і якості корпоративного управління підприємством ГМК, а також корпоративної соціальної політики підприємств ГМК регіону (кластеру). Позначимо ці інтегральні показники через Y_1, Y_2, Y_3 (рис. 1).

Необхідно відмітити, що показники Y_1, Y_2, Y_3 взаємодіють з групами факторів $\{X_1, X_2, X_3, \dots, X_{19}\}$, які визначають монетарні (економічні), немонетарні (якість продукції, продуктивність), екологічні, соціальні, технологічні цілі інноваційного розвитку корпоративних підприємств гірничо-металургійного кластеру регіону.

Очевидним є те, що в процесі ідентифікації та моделювання і оцінки факторів $\{X_1, X_2, X_3, \dots, X_{19}\}$, які визначають інтегральні показники Y_1, Y_2, Y_3 , ми стикаємося з проблемою узгодження даних різної природи слабо структурованих задач [11]. В табл. 1 наведені опосередковані результати експертної оцінки впливу параметрів $\{X_1, X_2, X_3, \dots, X_{19}\}$ на вихідні параметри Y_1, Y_2, Y_3 . В дослідженнях приймали участь 10 експертів – топ-менеджерів підприємств ГМК групи «Метінвест», які відповідають за корпоративну соціальну відповідальність на своїх підприємствах.

До монетарних показників віднесено інтегральний критерій ЕВІТДА (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – прибуток підприємства до сплати податків, відсотків та амортизації (чистий операційний прибуток) [12]. Економічний сенс ЕВІТДА полягає в тому, що даний показник є додатковим прибутком, який компанія може одержати, не маючи боргу, тобто фінансуючись лише із власних коштів без врахування амортизаційних відрахувань. Оскільки розмір амортизаційних відрахувань знаходиться поза зоною контролю операційного менеджменту (а також не є грошовими витратами), то ЕВІТДА є більш точним критерієм ефективності роботи операційного менеджменту, ніж ЕВІТ. Тому саме інтегральний критерій ЕВІТДА був активно використаний нашими експертами для оцінки оперативного управління підприємством за останні п'ять років.

В якості параметра, що характеризує фінансовий стан підприємства, експертами прийнято наступний показник: ліквідність підприємства, тобто його можливість задовольняти свої зобов'язання по платежах в будь-який момент часу. Підприємство ліквідне тоді, коли виконується правило виду:

Залишок поточних коштів на початок періоду t_1 + надходження (за період t_1) – виплати (за період t_1) = залишок поточних коштів на кінець періодів.

Іншими словами, підприємство лише тоді ліквідне (платоспроможне), коли сума проведених в кожний момент часу виплат не перевищує суму, яка приходить на цей же момент надходжень і залишку платіжних коштів. Отже, ліквідність є важливою умовою існування підприємства. Тому експерти вважають, що лише ліквідні (платоспроможні) підприємства можуть виконувати свої зобов'язання перед зацікавленими групами щодо корпоративної соціальної відповідальності в період як кризових явищ (2008–2010 рр.), так і у післякризовий період (починаючи з 2011 року) сталого розвитку підприємств кластеру.

Корпоративні соціальні цілі підприємства тісно пов'язані з соціальною політикою підприємств групи «Метінвест» до 2020 року і експертами визначені як інтегральний показник, що характеризує бажані у майбутньому взаємовідносини між людьми як на самому підприємстві, так і з суспільством за межами підприємства. Корпоративні соціальні цілі обумовлюють модель поведінки по відношенню до персоналу, особам і суспільним групам у підсистемах самого підприємства і до зовнішнього середовища. Корпоративні соціальні цілі можливо досягти за рахунок реалізації матеріальних та вартісних цілей.

Внаслідок постійних змін зовнішнього та внутрішнього середовищ такі властивості підприємства як конкурентоспроможність продукції, якість продукції, клієнтська складова утворюють групу виробничих цілей підприємства, тісно пов'язаних із корпоративною відповідальністю менеджерів підприємства за свій бізнес і свою продукцію.

З точки зору корпоративної соціальної відповідальності підприємство є центром дій, інтересів та договорів, продукція (послуги) якого задовольняють попит із зовнішнього середовища з мінімізацією забруднень території та охорони навколишнього середовища та ресурсозбереження, тобто зменшення викидів, економія ресурсів, покращення екологічної ситуації, раціональне використання ресурсів на думку експертів є важливими чинниками, що впливають на корпоративну соціальну відповідальність Y_1 .

Зміст, масштабність та часовий горизонт критеріїв корпоративної соціальної відповідальності та критеріїв ЕВІТДА (Y_2) і корпоративних соціальних цілей підприємства (Y_3) визначаються інтересами вищого керівництва підприємства – Голів Наглядових Рад та Правління.

Особливе значення при цьому має бачення майбутнього, тобто концентрований вираз бажаного стану підприємства через показники ступеню покращення екологічної ситуації на території регіону (X_9) та оцінки якості соціальної сфери (X_{10}).

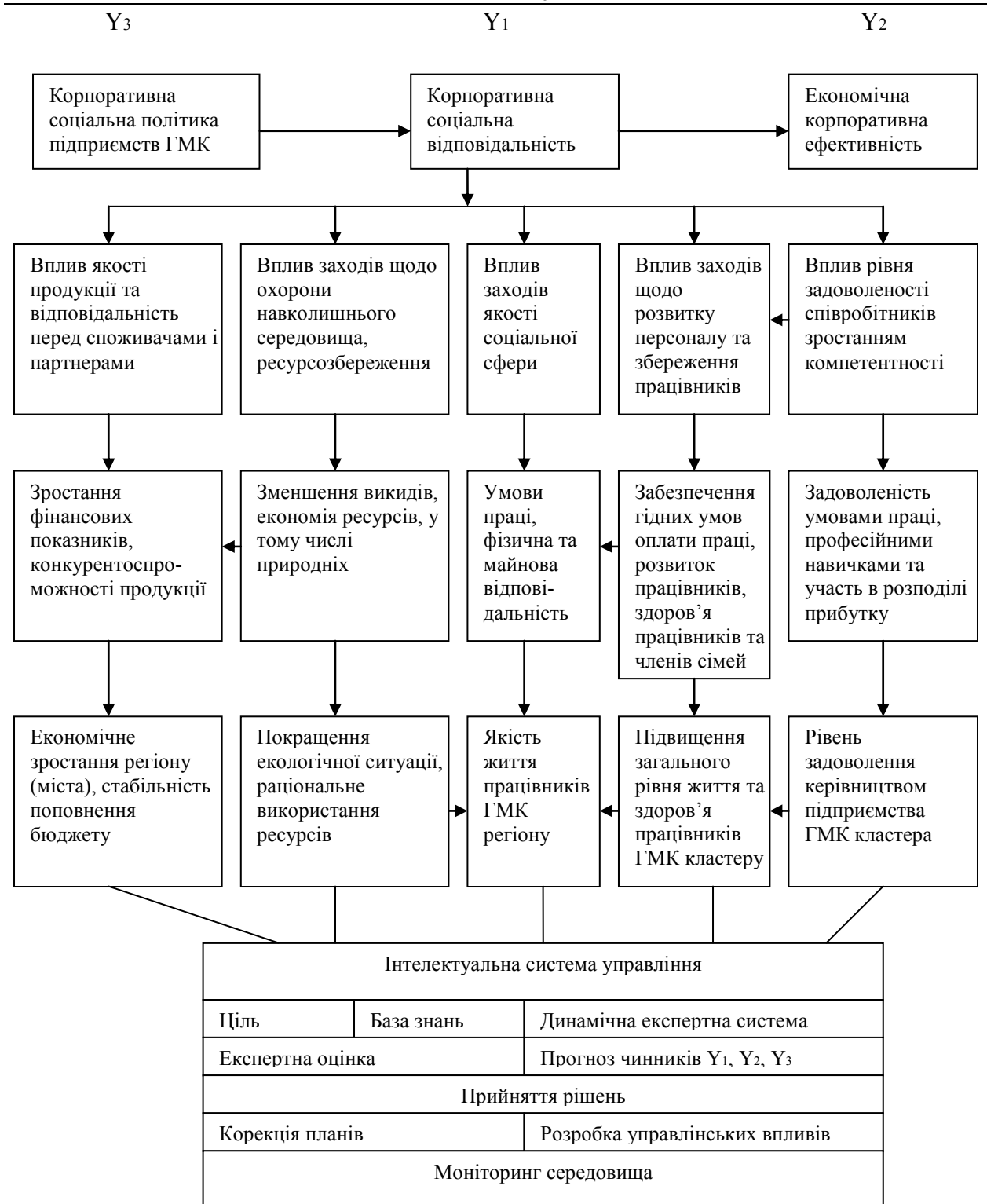


Рис. 1. Модель корпоративної соціальної відповідальності підприємств ГМК та інтелектуальна система управління

Бачення деталізуються експертами надалі в так званій цільовій картині підприємства та принципах підприємства і принципах управління ними.

Вищі корпоративні соціальні цілі, бачення, цільова картина, принципи підприємства і принципи управління утворюють предмет політики підприємства щодо корпоративної соціальної відповідальності.

До вищих корпоративних соціальних цілей повинні відноситись і життєво важливі; кардинальні обмеження, які визначаються законодавством України і суспільною думкою, щодо:

- захисту і покращення навколишнього середовища (параметри X6, X7, X8, X9, X10) та використання інноваційних, але не шкідливих технологій для навколишнього середовища (параметр X9);

оцінки впливу КСВ на економічні показники зростання економіки регіону та містоутворюючих територій (параметр X5), а також збереження соціально-ринкової економічної системи як конкурентної економіки з оцінкою впливу якості соціальної сфери (X10) на КСВ, умов праці, фізичної та майнової

Таблиця 1

Матриця парних коефіцієнтів кореляції

Параметри	Y1	Y2	Y3	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19
Корпоративна відповідальність (КСВ), Y1	1	0,85	0,81	0,84	0,85	0,83	0,92	0,82	0,79	0,72	0,76	0,68	0,78	0,72	0,82	0,62	0,74	0,76	0,72	0,78	0,78	0,88
EBITDA, Y2	0,85	1	0,82	0,79	0,86	0,84	0,91	0,84	0,82	0,70	0,78	0,76	0,72	0,68	0,72	0,64	0,76	0,69	0,76	0,72	0,79	0,72
Корпоративні соціальні цілі підприємств, Y3	0,81	0,82	1	0,76	0,81	0,80	0,72	0,84	0,82	0,78	0,72	0,76	0,82	0,83	0,86	0,80	0,81	0,82	0,68	0,64	0,76	0,78
Вплив якості продукції (X1) на Y1, Y2, Y3	0,84	0,79	0,76	1	0,92	0,89	0,88	0,72	0,68	0,62	0,74	0,72	0,64	0,82	0,91	0,78	0,79	0,83	0,69	0,68	0,82	0,68
Вплив клієнтської складової (X2) на Y1, Y2, Y3, ..., X19	0,85	0,86	0,81	0,92	1	0,79	0,82	0,68	0,67	0,68	0,78	0,62	0,63	0,72	0,68	0,69	0,76	0,79	0,72	0,79	0,78	0,71
Вплив конкурентоспроможності продукції (X3) на Y1, Y2, Y3	0,83	0,84	0,80	0,89	0,79	1	0,84	0,80	0,74	0,76	0,78	0,68	0,71	0,74	0,81	0,68	0,68	0,72	0,81	0,69	0,78	0,69
Вплив ліквідності (X4) на Y1, Y2, Y3, ..., X19	0,92	0,91	0,72	0,88	0,82	0,84	1	0,82	0,76	0,62	0,74	0,62	0,68	0,72	0,76	0,78	0,79	0,74	0,81	0,68	0,82	0,68
Вплив економічного зростання регіону на КСВ (X5)	0,82	0,84	0,84	0,72	0,68	0,80	0,82	1	0,75	0,71	0,72	0,81	0,83	0,61	0,74	0,64	0,63	0,68	0,59	0,61	0,68	0,62
Вплив витрат на охорону навколишнього середовища (X6) на Y1, Y2, Y3	0,79	0,82	0,82	0,68	0,67	0,74	0,76	0,75	1	0,86	0,78	0,91	0,88	0,79	0,81	0,61	0,62	0,79	0,61	0,68	0,62	0,62
Вплив викладів пилу та забруднення території (X7) на Y1, Y2, Y3, ..., X19	0,72	0,70	0,78	0,62	0,68	0,76	0,62	0,71	0,86	1	0,76	0,90	0,89	0,78	0,82	0,63	0,62	0,81	0,59	0,68	0,63	0,64
Вплив витрат енергоресурсів (X8) на Y1, Y2, Y3	0,76	0,78	0,72	0,74	0,78	0,78	0,74	0,72	0,78	0,76	1	0,87	0,88	0,82	0,79	0,68	0,68	0,76	0,62	0,69	0,68	0,67
Ступінь покращення екологічної ситуації на території регіону (X9)	0,68	0,76	0,76	0,72	0,62	0,68	0,62	0,81	0,91	0,90	0,87	1	0,87	0,83	0,84	0,82	0,69	0,78	0,61	0,68	0,67	0,72
Вплив якості соціальної сфери (X10) на Y1, Y2, Y3, ..., X19	0,78	0,72	0,82	0,64	0,63	0,71	0,68	0,83	0,88	0,89	0,88	0,87	1	0,89	0,92	0,87	0,83	0,85	0,78	0,79	0,76	0,76
Вплив умов праці (X11) на Y1, Y2, Y3, ..., X19	0,72	0,68	0,83	0,82	0,72	0,74	0,72	0,61	0,79	0,78	0,82	0,83	0,89	1	0,84	0,82	0,86	0,87	0,76	0,78	0,74	0,78
Вплив якості життя працівників (X12) на Y1, Y2, Y3	0,82	0,72	0,86	0,91	0,68	0,81	0,76	0,74	0,81	0,82	0,79	0,84	0,92	0,84	1	0,84	0,87	0,89	0,79	0,81	0,82	0,79
Вплив заходів щодо розвитку та збереження працівників (X13)	0,62	0,64	0,80	0,78	0,69	0,68	0,78	0,64	0,61	0,63	0,68	0,82	0,87	0,82	0,84	1	0,89	0,83	0,86	0,82	0,87	0,81
Запезначення гідних умов оплати праці (X14) та вплив на Y1, Y2, Y3	0,74	0,76	0,81	0,79	0,76	0,68	0,79	0,63	0,62	0,62	0,68	0,69	0,83	0,86	0,87	0,89	1	0,87	0,83	0,85	0,81	0,86
Вплив здоров'я працівників (X15) на Y1, Y2, Y3	0,76	0,69	0,82	0,83	0,79	0,72	0,74	0,68	0,79	0,81	0,76	0,78	0,85	0,87	0,89	0,83	0,87	1	0,81	0,87	0,69	0,82
Вплив рівня задоволеності співробітників зростанням компетентності (X16) на Y1, Y2, Y3	0,72	0,76	0,68	0,69	0,72	0,81	0,81	0,59	0,61	0,59	0,62	0,61	0,78	0,76	0,79	0,86	0,83	0,81	1	0,87	0,82	0,86
Вплив рівня задоволеності умовами праці (X17) на Y1, Y2, Y3, ...	0,78	0,72	0,64	0,68	0,79	0,69	0,68	0,61	0,68	0,68	0,69	0,68	0,79	0,78	0,81	0,82	0,85	0,87	0,81	1	0,79	0,85
Вплив участі працівників у розподілі прибутку (X18) на Y1, Y2, Y3	0,78	0,79	0,76	0,82	0,78	0,78	0,82	0,68	0,62	0,63	0,68	0,67	0,76	0,74	0,82	0,87	0,81	0,69	0,82	0,79	1	0,81
Вплив задоволеності керівництвом підприємства (X19) на Y1, Y2, Y3, ...	0,88	0,72	0,78	0,68	0,71	0,69	0,68	0,62	0,62	0,64	0,67	0,72	0,76	0,78	0,79	0,81	0,86	0,82	0,86	0,85	0,81	1

відповідальності (X11), якості життя працівників підприємств гірничо-металургійного кластеру (X12), експертна оцінка заходів, щодо розвитку та збереження потенціалу працівників (X13), забезпечення гідних умов оплати праці (X14), оцінки здоров'я працівників підприємств Групи «Метінвест» (X15). До групи індексів впливу на $K_{ЯН}$ віднесені також фактори X16, X17, X18, X19. Серед них чинники, що характеризують забезпечення вільного демократичного суспільного устрою, пов'язаного з постійним навчанням персоналу, а отже – зростанням компетентності (X16), задоволенням умовами праці (X17), участі працівників у розподілі прибутку (X18) та задоволенням керівництвом підприємств (X19).

Таким чином, корпоративна соціальна відповідальність підприємства ГМК – це багатofакторна модель виду:

$$KCB_{II} = Y_1 = f(Y_2, Y_3, x_1, x_2, \dots, x_{19}), \quad (2)$$

і яка дозволяє опосередковано оцінити $K_{BCB.P.}$, K_{EC} , K_{IH} , $K_{ЯН}$ та побудувати інтелектуальну (експертну) систему оцінки KCB_{II} та $KCB_{КЛАСТЕРУ}$, а отже і регіону в цілому.

Під інтелектуальною системою КСВ будемо розуміти об'єднану інформаційним процесом сукупність технічних засобів і програмного забезпечення, яка працює або автономно, або взаємодіючи з особою (або колективом людей), що приймає рішення (ОПР) та може, на основі інформації про чинники Y_2 , Y_3 , X_1 ... X_{19} і знань, при наявності мотивації, спрогнозувати майбутнє значення $KCB_{КЛАСТЕРУ}$, оцінити рівень соціальної відповідальності KCB_{II} кожного підприємства кластеру, розробити рекомендації щодо формування рішень (про дії Наглядової Ради) щодо підтримки запланованих KCB_{II} , знайти заплановані раціональні способи досягнення Y_2 , Y_3 та X_6 , X_7 , X_8 , X_9 , X_{10} , X_{11} , X_{12} . На основі інформації про динамічні зміни факторів Y_2 , Y_3 , X_1 , X_2 ... і стану KCB_{II} по кожному підприємству ГМК кластеру інтелектуальна система синтезує ціль: «Підтримувати KCB_{II} і $KCB_{КЛАСТЕРУ}$ на заданих рівнях», та оцінює (прогнозує) чинники $K_{BCB.P.}$, K_{EC} , K_{IH} , $K_{ЯН}$. Цю функцію прогнозування виконує динамічна експертна система, остання з використанням бази знань проводить експертну оцінку щодо зміни чинників $\{Y_1, Y_2, Y_3, X_1, X_2, \dots, X_{19}\}$, на основі якої топ-менеджери кластеру приймають рішення про корекцію планів щодо підвищення якості життя регіону, зменшення впливу екологічної складової на територію регіону, техногенних явищ та збільшення інвестиційної привабливості регіону.

Висновки

Ефективний інноваційний розвиток підприємств гірничо-металургійного кластеру регіону (Дніпропетровської області) не можливий, на стратегічному періоді до 2020 року, без детальної оцінки та прогнозу корпоративної соціальної відповідальності, поточної оцінки якості життя населення та постійного моніторингу техногенних явищ, забруднення території, інвестиційної привабливості регіону.

Література

1. Корпоративний сайт Групи «Метінвест» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.metinvestholding.com/ru>
2. Бурлакова Ю.М. Корпоративна соціальна відповідальність як основа гармонізації добробуту суспільства / Ю.М. Бурлакова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Д. : ДНУ, 2009. – Вип. 252. – С. 881–890.
3. Хорольський В.П. Управління персоналом корпоративних підприємств гірничо-металургійного комплексу / В.П. Хорольський, М.Л. Цуркан. – Д. : Наука і освіта, 2008. – 339 с.
4. Бурлакова Ю.М. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності підприємств гірничо-металургійного комплексу / Ю.М. Бурлакова // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – К. : КНЕУ, 2012. – Спец. вип. Ч.1. – С. 24–34.
5. Crowther D., Aras G.: Corporate Social Responsibility. Ventus Publishing ApS, London 2008.
6. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Р.М. Грант ; [пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова]. – Спб. : Питер, 2008. – 560 с.
7. Козаченко Г.В. Корпоративне управління : [підручник для ВУЗів.] / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова. – К. : Лібра, 2004. – 368 с.
8. Задихайло Д.В. Корпоративне управління : [навчальний посібник.] / Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. – Х. : Еспада, 2003. – 688 с.
9. Євтушевський В.А. Корпоративне управління : [підручник] / В.А. Євтушевський. – К. : Знання, 2006. – 406 с.
10. Сборник : Технично-економические показатели горнодобывающих предприятий Украины в 2009-2010 гг. – Кривой Рог : ГП «НИГРИ», 2011. – 305 с.
11. Згуровский М.З. Системное согласование данных разной природы в мультидисциплинарных исследованиях / М.З. Згуровский, А.А. Болдак // Кибернетика и системный анализ: сб. научн. тр., 2011 – № 4. – С. 51–63.

12. Черемных О.С. Стратегический корпоративный реинжиниринг : процессно-стоимостной подход к управлению бизнесом : [учебное пособие] / О.С. Черемных, С.В. Черемных. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 736 с.

13. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Р.М. Грант ; [пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова]. – СПб. : Питер, 2008. – 560 с.

References

1. Korporativnij sajt Grupi "Metinvest" [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.metinvestholding.com/ru>
2. Burlakova Yu. M. Korporativna social'na vidpovidal'nist' jak osnova garmonizacii dobrobutu suspil'stva. Ekonomika: problemi teorii ta praktiki: zbirnik naukovix prac', Dnipropetrovsk, DNU, 2009, №252, pp. 881-890. [in Ukrainian]
3. Khorolskij V.P., Czurkan M.L. Upravlinnja personalom korporativnix pidpriemstv girmiho-metalurgijnogo kompleksu, Dnipropetrovsk, "Nauka i osvita", 2008, 339 p. [in Ukrainian]
4. Burlakova Yu. M. Ocinka korporativnoji social'noji vidpovidal'nosti pidpriemstv girmiho-metalurgijnogo kompleksu. Formuvannja rinkovoji ekonomiki: zbirnik naukovix prac', Kijiv, KNEU, 2012, №1, pp. 24-34. [in Ukrainian]
5. Crowther D., Aras G.: Corporate Social Responsibility. Ventus Publishing ApS, London 2008.
6. Grant R.M. Sovremennij strategicheskij analiz, Sankt Peterburg, Piter, 2008, 560 p. [in Russian]
7. Kozahenko G.V., Voronkova A.E. Korporativne upravlinnja, Kiev, Libra, 2004, 368 p. [in Ukrainian]
8. Zadihajlo D.V., Kibenko O.R., Nazarova G.V., Korporativne upravlinnja, Kharkiv, Espada, 2003, 688 p. [in Ukrainian]
9. Evtushevskij V.A. Korporativne upravlinnja, Kiev, Znannja, 2006, 406 p. [in Ukrainian]
10. Sbornik: Tekhniko-ekonomicheskie pokazateli gornodobivajush'ikh predpriyatij Ukraini v 2009-2010 gg., Krivoj Rog, GP «NIGRI», 2011, 305 p. [in Ukrainian]
11. Zgurovskij M.Z., Boldak A.A., Sistemnoe soglasovanie danih raznoj prirodi v mul'tidisciplinarnix issledovanijakh, Kibimetika I sistemnij analiz, 2011, №4, pp. 51-63. [in Russian]
12. Heremnikh O.S., Heremnikh S.V. Strategicheskij korporativnij rezhiniring: processno-stoimostnoj podkhod k upravleniju biznesom, Moskva, Finansi i statistika, 2005, 736 p. [in Russian]

Рецензія/Peer review : 3.5.2013 р. Надрукована/Printed :13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., доц. зав. каф. Інноваційного менеджменту та управління бізнес-процесами ДВНЗ «Криворізький національний університет» Щекович О.С.

ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

В роботі розглянуто системно-теоретичні основи формування методичного забезпечення програм інноваційного розвитку. Визначено поняття «проекти розвитку», розглянуто базову модель для первинного аналізу проектів розвитку, що дозволяє оцінювати ефективність впливу проектів на розвиток регіону та стимулювати, у першу чергу, проекти, які сприяють такому розвитку. Запропоновано сценарій формування програми інноваційного розвитку регіону на основі системного та продуктово-орієнтованого підходів.

Ключові слова: проект, програма, проекти розвитку, програма інноваційного розвитку, регіон.

М.К. VISHNEVSKAYA

National Metallurgical Academy of Ukraine, Dnepropetrovsk

TO THE QUESTION CONCERNING THE FORMATION PROGRAMME OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION

Abstract - The main purpose of the present article is to create the scenario of the formation programme of innovative development of the region by means of the system and product-oriented approaches within the theory of innovative regional clusters.

The author considers the system theoretical grounds of methodical support formation of innovative development programs. A concept "development projects" is defined, the basic model for primary analysis of development projects is considered that allows to evaluate efficiency of influence of projects on region development and to stimulate primarily projects that contribute to this development. The program formation scenario of innovative development of the region on the basis of system and product-oriented approaches is offered.

Practical importance of this work is laid the foundations of modern methodological basis of increase effective project management in the field of regional and innovation management. The results received during research allow to perform similar operations not only with the budgetary programs of the state and regional significance, but also with programs of private financing projects, to conduct clustering products of the company and to implement sustainable use of resources for realization of innovative development programs of the organization.

Keywords: project, program, project development, program innovation development, region.

Вступ

В умовах сучасних тенденцій розвитку України однією з ключових є проблема реалізації інноваційних програм розвитку регіонів. Разом з цим на сьогоднішній день не існує дієвого інструментального апарату переходу від загальної програми розвитку того чи іншого регіону до конкретних задач (проектів). У той самий час, загальновідомо, що стратегія повинна бути конкретною, інакше вона не буде виконуватися, а залишиться декларацією. Оскільки проекти розвитку регіону виконуються здебільшого під керівництвом держустанов та за бюджетних обмежень, виникає проблема формування та оптимізації програм розвитку. Крім того, класичні інструменти оптимізації у цих умовах не завжди доречні, так як оптимізують проекти за їх рентабельністю, у той час як регіональні проекти у ряді випадків мають соціальну спрямованість. Це зумовлює науково-практичну актуальність розробки відповідного методичного забезпечення рішень окресленої проблематики.

Протягом останніх років у світі стрімко зростає кількість теоретичних досліджень інноваційного регіонального розвитку. Поява тих чи інших концепцій та теорій пов'язана з об'єктивними умовами, вимогами та інтересами економічної практики. Розробляються нові інтерактивні моделі інноваційного процесу, теорії, зокрема регіональних інноваційних мереж та інноваційних систем, елементи методології, форми та методи державного регулювання інноваційного розвитку регіонів. Зазначене розглядається у роботах Г. Хакенсона, Р. Кемегні, Д. Бекаттіні, М. Портера, Д. Хоувеллса, Ф. Кука та інших. Зміни соціально-економічних відносин, що складають предмет сучасних теоретичних та емпіричних досліджень, мають певний характерний контекст:

- конкурентні переваги країни створюються та підтримуються через активізацію соціально-економічних процесів, що мають місце на регіональному рівні [1];
- підвищується вплив локалізованих регіональних факторів на інноваційні процеси та економічний розвиток національних економік [2];
- зростає кількість прикладів "пасток" регіонального розвитку, зокрема регіональної нерівномірності, макроекономічної нестабільності тощо [3];
- продовжується процес політичної та функціональної регіональної децентралізації [4].

Усвідомлення цих змін створило передумови для формування сучасних теорій інноваційного регіонального розвитку. Серед них, зокрема, теорії: інноваційних регіональних кластерів, регіонального розвитку з ендегенним технологічним прогресом, інноваційних мереж, регіональних інноваційних систем, динамічної конвергенції. Для сфери управління проектами взагалі, та даного дослідження зокрема, особливий інтерес та максимальні можливості щодо застосування представляє теорія інноваційних регіональних кластерів більш детально викладена у попередніх роботах [5–8].

Основна мета цієї статті полягає у створенні сценарію формування програми інноваційного розвитку регіону за допомогою системного та продуктово-орієнтованого підходів у рамках теорії інноваційних регіональних кластерів.

Системно-теоретичні основи формування методичного забезпечення програми розвитку регіону

Для вирішення зазначеної проблематики потрібно визначити наступні складові: відношення у якому ми будемо розглядати проекти, безпосередньо самі проекти та інструменти первинного аналізу проектів.

Так пропонується розглядати проекти у відношенні інноваційного розвитку регіону, тобто ділити проекти на кластери за ступенем їхнього впливу на розвиток регіону та відповідності до державної програми розвитку регіону (ці проекти розвивають регіон – відповідають державній програмі розвитку повністю, ці проекти також розвивають регіон, але програмі відповідають частково, а ці проекти хоч і повністю відповідають програмі державного розвитку, але реалізовувати їх краще в іншому регіоні). Динаміка змін програми інноваційного розвитку регіону разом з даними по проектах, що реалізувалися, допоможе виділити пріоритетні напрямки розвитку регіону.

Друга складова вирішення поставленої мети – проекти, з якими ми будемо працювати. В нашому випадку, це проекти розвитку, під якими розуміємо [9] проекти, спрямовані на розвиток підприємства, галузі народного господарства, регіону, країни, де розвиток – якісний перехід, що відбувається через реалізацію інновацій, тому портфель проектів розвитку апріорі інноваційний, незважаючи на рівні інноваційності кожного окремого проекту, що входить до його складу. При цьому поняття «інновація», в вищевідзначеній трактовці, розглядається як кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління та отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту [10].

В якості первинного інструменту аналізу проектів звернемося до кластерного аналізу, який дозволяє проводити класифікацію неоднорідних статистичних сукупностей, що особливо важливо у побудові моделі макроекономічного розвитку регіону з урахуванням розмаїтості підприємств та проектів, які входять до нього. Портфель проектів формуємо залежно від джерел фінансування та від цілей програм розвитку регіону. При цьому ключовою метою є розвиток регіону шляхом приросту нових знань. Згідно з цим підходом, в першу чергу, відбираємо до програми та стимулюємо ті проекти, які сприятимуть такому розвитку. Тобто при формуванні програми розвитку регіону відбираємо проекти розвитку з високим рівнем інноваційності (навіть якщо проект не настільки прибутковий, але сприяє розвитку регіону). При цьому фінансування проектів може відбуватися з різних джерел, як державне, приватне або змішане інвестування.

При первинному відборі проектів до портфелю доцільно також враховувати основні положення теорії систем. Так з точки зору головної корисної функції системи проект повинен або створювати нову систему, або вдосконалювати існуючу [11].

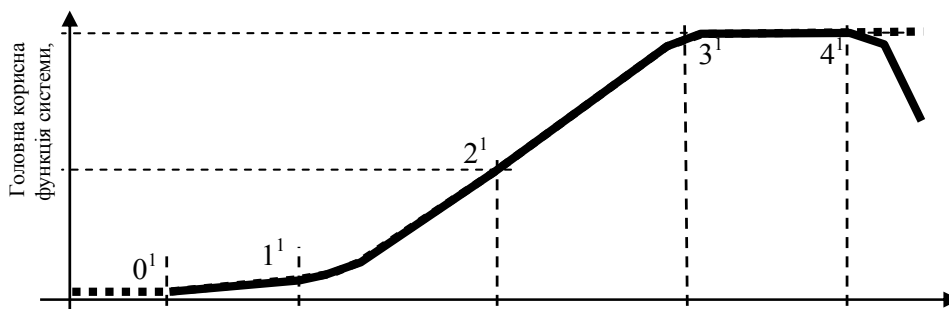


Рис. 1. Динаміка головної корисної функції системи

Тож перед тим як розглядати проект необхідно чітко уявляти його місце на кривій динаміки розвитку його головної корисної функції. Не зупиняючись детально на кожній з точок відображених на графіку, зазначимо, що інноваційний проект, у першу чергу, має знаходитися на відрізку між точками 0^1 та 2^1 , тобто або створювати нову систему, або удосконалювати існуючу. Проекти ж, що наближені до точки 3^1 слід розглядати дуже уважно, так як вони спрямовані на боротьбу з наслідками функціонування існуючої системи. А від проектів, що вже перетнули 4^1 , слід відмовлятися.

Тож на основі системного підходу, що вимагає вивчення об'єкту як цілісної системи, що складається з підсистем та елементів, а також використовуючи продуктово-орієнтований підхід розробляємо шлях з існуючого стану системи в обумовлене майбутнє, тобто створюємо сценарій формування програми інноваційного розвитку регіону, який полягає у наступному:

- на першому етапі розподіляємо завдання програми на проекти;
- далі згідно з системним підходом у кожному проекті програми виділяємо його продукт;
- групуємо проекти за типами (продуктами проектів, які в подальшому складуть ключові продукти програми), а продукти, в свою чергу, – за головною виробничою функцією (та мета, заради якої продукти цих проектів створювались);
- виокремлюємо основні завдання програми інноваційного розвитку регіону, з сформованих груп інноваційних продуктів, отримуємо підпрограми;
- спираючись на обсяг задач, визначаємо види проектної діяльності для реалізації кожного продукту (як монопроект, мультипроект, портфель проектів);
- формуємо безпосередньо програму інноваційного розвитку.

Використовуючи зазначений сценарій трансформуємо вихідну державну програму інноваційного

розвитку регіону в програму, що складається з конкретних проектів.

Висновки

Таким чином, можна стверджувати, що наукове значення даної роботи полягає у закладенні сучасних методологічних основ підвищення ефективності управління проектами у галузі регіонально-інноваційного управління. Крім того, результати отримані у ході дослідження, дозволяють проводити аналогічні операції не тільки з бюджетними програмами державного та регіонального значення, але й з програмами проектів приватного фінансування, проводити кластеризацію продуктів підприємства, та запроваджувати раціональне використання ресурсів для реалізації програм інноваційного розвитку організації.

Література

1. Hill E. A methodology for Identifying the Drivers of Industrial Clusters: The Foundation of Regional Competitive Advantage / E. Hill, J. Brennan // *Economic Development Quarterly*. – 2000. – V.14, № 1. – P. 65–96.
2. Isaksen A. Building innovation systems: is endogenous industrial development possible in global economy? / A. Isaksen // *Canadian journal of regional science*. – 2001. – № XXI V:1. – P. 101–120.
3. Государство в меняющемся мире: Отчет о мировом развитии – 1997. Краткое содержание / Пер. с англ. Всемирный банк // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 4–35.
4. Entering The 21st Century. World Development Report 1999/2000. – New York: Oxford University Press, 2000. – P.8-9.
5. Вишнеvsька М.К. Кластерний підхід у контексті регіонального інноваційного розвитку / М.К. Вишнеvsька // Митна політика та актуальні проблеми економічної безпеки України на сучасному етапі : матеріали наук.-практ. конф., Дніпропетровськ, 30 березня 2007 р. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2007. – С. 74–75.
6. Вишнеvsькая М.К. Повышение конкурентоспособности "новой экономики" в контексте кластерной теории / М.К. Вишнеvsькая // Наука и инновации – 2007: материалы III междунар. науч.-практ. конф., София, 16-31 октября 2007 г. – София : Бял ГРАД-БГ, 2007. – Т.4. – С. 50–53.
7. Вишнеvsькая М.К. Теоретические аспекты кластерной концепции: к вопросу о дефинициях понятия "кластер" / М.К. Вишнеvsькая // Економіка: проблеми теорії та практики: зб.наук.праць / ДНУ. – Дніпропетровськ, 2008. – Т. 1. – Вип. 235. – С. 175–185.
8. Вишнеvsька М.К. Кластерний підхід в управлінні портфелями та програмами / В.В. Малий, М.К. Вишнеvsька // Управління проектами у розвитку суспільства: тези доповідей VIII міжнар. конф., К., 2011 р. – К. : КНУБА, 2011. – С. 131–132.
9. Вишнеvsька М.К. Моделі та методи формування методичного та організаційного забезпечення програм інноваційного розвитку регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 05.13.22 «Управління проектами та програмами» / М.К. Вишнеvsька. – Донецьк, 2012. – С. 6.
10. Фатхудинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Р.А. Фатхудинов. – 6-е изд. СПб. : Питер, 2010. – С. 16.
11. Управління проектами: національні особливості: монографія / [В.В.Малий, О.І. Мазуркевич, В.М. Молоканова, С.В. Антоненко та ін.]. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2008. – 265 с.

References

1. Hill E., Brennan J. A methodology for Identifying the Drivers of Industrial Clusters: The Foundation of Regional Competitive Advantage, *Economic Development Quarterly*, 2000, Vol.14, № 1, pp.65-96.
2. Isaksen A. Building innovation systems: is endogenous industrial development possible in global economy? *Canadian journal of regional science*, 2001, № XXI V:1, pp.101-120.
3. Gosudarstvo v menyayushhemsya mire: Otchet o mirovom razvitii – 1997. Kratkoe soderzhanie, Vsemirny'j Bank, *Voprosi ekonomiki*, 1997, № 7, pp. 4-35.
4. Entering The 21st Century. World Development Report 1999/2000, New York: Oxford University Press, 2000, pp.8-9.
5. Vyshnevskaya M.K. Klasternyj pidkhid u konteksti reghionaljnogho innovaciinogho rozvytku. *Mytna polityka ta aktualjni problemy ekonomichnoji bezpeky Ukrajinny na suchasnomu etapi: materialy nauk.-prakt. konf.*, Dnipropetrovsjk, Akademija mytnoji sluzhby Ukrajinny, 2007, pp.74-75.
6. Vishnevskaya M.K. Povy'shenie konkurentosposobnosti "novoї ekonomiki" v kontekste klasternoї teorii. *Nauka i innovacii – 2007: materialy III mezhdunar. nauch.-prakt. konf.*, Sofiya: Byal GRAD-BG, 2007, Vol.4, pp.50-53.
7. Vishnevskaya M.K. Teoreticheskie aspekty klasternoї koncepcii: k voprosu o definiciyah ponyatiya "klasternyj", *Ekonomika: problemy teorii ta praktky: zb.nauk.prats, DNU*, Dnipropetrovsk, 2008, Vol.1, № 235, pp.175-185.
8. Vyshnevskaya M.K. Klasternyj pidkhid v upravlinni portfeliamy ta prohramamy. *Upravlinnia proektamy u rozvytku suspilstva: tezy dopovidei VIII mizhnar. konf.*, KNUBA, Kyiv, 2011, pp.131-132.
9. Vyshnevskaya M.K. Modeli ta metody formuvannia metodychnoho ta orhanizatsiinoho zabezpechennia prohram innovaciinoho rozvytku rehionu: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. tekhn. nauk: spec. 05.13.22 «Upravlinnia proektamy ta prohramamy», Donetsk, 2012, P.6.
10. Fatkhudinov R.A. Innovacionny'j menedzhment: uchebnik dlya vuzov, SPb, Piter, 2010, P.16.
11. Malyi V.V., Mazurkevych O.I., Molokanova V.M., Antonenko S.V. ta in. *Upravlinnia proektamy: nacionalni osoblyvosti: monohrafiya*. Dnipropetrovsk, IMA-pres, 2008, 265p.

Рецензія/Peer review : 25.6.2013 р.

Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. декан факультету економіки та менеджменту Національної металургійної академії України Ковальчук К.Ф.

ЧИННИКИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто і проаналізовано різні аспекти категорії конкурентоспроможності національної економіки, суть поняття з різних позицій та виділено характерні ознаки до його визначення. Запропоновано структурно-логічну модель підходу до чинників, що визначають формування конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: конкурентоспроможність, чинники, формування конкурентоспроможності національної економіки.

Z.V. YURYNETS

Ivan Franco Lviv national university, Lviv, Ukraine

FACTORS THAT DETERMINE FORMING OF NATIONAL ECONOMY COMPETITIVENESS

Abstract. – The article deals with the different aspects of category of national economy competitiveness. The article defines a conception of national economy competitiveness from different positions. The author studies characteristic signs to determination of national economy competitiveness. The author presents structural and logical model of factors that determine forming of national economy competitiveness. A model shows intercommunication of factors: capacity for a sale, increase of the productivity and attractiveness of country, capacity for ingenuity and innovations, adaptation to the changes.

Keywords: competitiveness, factors, forming of national economy competitiveness.

Вступ

Для забезпечення умов стійкого розвитку економіки важливу роль відіграє інтенсифікація конкурентоспроможності національної економіки. Належне вивчення питань конкурентоспроможності сприятиме формуванню та збалансованому розвитку національної економіки. Конкурентоспроможність національної економіки залежить від багатьох чинників, зокрема інвестиції в технології, наявність ресурсів, якість бізнес-середовища, структури економіки, характеру і ефективності інститутів, якості і поширеності інфраструктури. Важливим є дослідження головних чинників, які мають вплив на конкурентоспроможність національної економіки для підвищення ефективності використання наявного потенціалу економічного розвитку, зокрема виявлення перешкод на шляху зростання її конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з проблеми

Питання конкурентоспроможності розглядалися у працях багатьох науковців, зокрема В. Абрамова, Л. Балабанової, І. Брикова, В. Гайдука, М. Варченко, Ю. Іванова, О. Ковтуна, С. Клименко, Г. П'ятницької, І. Смолейчука, Н. Радченко, В. Реутова та ін.

Метою статті є аналіз конкурентоспроможності національної економіки з різних позицій, виділення характерних ознак до визначення цього поняття. Також у статті розроблено та обґрунтовано структурно-логічну модель підходу до чинників, що визначають формування конкурентоспроможності національної економіки.

Виклад основного матеріалу

Поняття «конкурентоспроможність національної економіки» має як відносне, так і суб'єктивне значення. У міру плину часу різне значення цього поняття пов'язують із окремими чинниками конкурентоспроможності країни і на різних рівнях її розвитку. Трактуювання конкурентоспроможності національної економіки зарубіжними авторами наведено у таблиці 1.

Концепція конкурентоспроможності національної економіки позбавлена міцного аналітичного фундаменту, що ускладнює однозначність її інтерпретування. Дискусійними залишаються: принцип «галузевого агрегування» рівнів конкурентоспроможності, тобто визначення співставності між країною, що займає лідируюче місце в рейтингу конкурентоспроможності та її лідерством у всіх галузях економіки; визначення переліку ключових галузей, що визначають лідерство країни (наприклад, ключові високотехнологічні галузі тощо); виділення критеріїв, за якими варто виокремлювати «ключові» галузі, реалістично очікувати, що держава спроможна одночасно підтримувати лідерство у всіх цих галузях, враховуючи обмеженість господарських ресурсів та вигоди міжнародного поділу праці. Отримані відповіді на ці питання сприяють виробленню напрямів підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

У сучасних умовах формування конкурентоспроможності відбувається завдяки конфліктним стосункам і стосункам співпраці, що набувають різної форми: від утворення інтеграційних об'єднань до формування коаліцій, альянсів та інших форм «виняткових стосунків» між суб'єктами ринку. Такі стосунки відносять зазвичай до нових ринкових структур, відмінності яких проявляються як організаційно, так і через підтримку стосунків співпраці, розуміння крос-культурних принципів ведення бізнесу, довіри, етнічну

лояльність тощо. Спільне використання потенціалу та накопичених компетенцій, розподіл витрат і ризиків, вибудовування загальної архітектури для реалізації окремих елементів ринкової пропозиції дає змогу підприємствам формувати такий рівень конкурентоспроможності, який буде не доступним для інших діючих суб'єктів господарювання.

Таблиця 1

Трактування поняття «конкурентоспроможність національної економіки» [2, 9]

Автор	Конкурентоспроможність національної економіки
Президентська Комісія у справах конкурентоспроможності американської промисловості (1985 р.)	стан економіки, коли країна може в умовах вільного і чесного ринку виробляти товари і послуги, які співвідносяться з вимогами міжнародного ринку, водночас збереже або підвищить реальні доходи своїх громадян
World Competitiveness Report (1994 р.)	результат перетворення ресурсів країни, як існуючих (наприклад, природні ресурси), так і створених (наприклад, інфраструктура, людський капітал) завдяки виробничим процесам у економічній результативності, які потім перевіряються засобами конкуренції на міжнародних ринках
OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) (1996 р.)	здатність компаній, галузей, регіонів, націй і наднаціональних просторів створювати порівняно високий рівень доходів і заробітної плати, залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції
World Competitiveness Yearbook (2003 р.)	простір економічних знань, який аналізує факти і політику, формуючу здатність країни до створення і збереження оточення, що сприяє творенню більшої цінності для підприємства, більшого добробуту для мешканців
World Economic forum (2009 р.)	набір інститутів, політики, чинників, які визначають рівень продуктивності факторів виробництва в країні. Ключовим є вплив на економічну динаміку в перспективі, що забезпечує економіці захист від небажаних наслідків економічних коливань

У процесі розгляду конкурентоспроможності національної економіки сформовано альтернативний підхід, що розглядає конкурентоспроможність як узагальнений показник, який визначає темп економічного зростання в певних країнах [7]. Такий підхід вирішує питання галузевого агрегування під час визначення рівня конкурентоспроможності, надає можливість для використання статистичних даних й експертних оцінок у разі побудови рейтингу конкурентоспроможності країни. Водночас відкритими залишаються інші питання: наскільки правомірно використовувати різні чинники (відкритість економіки, рівень розвитку інфраструктури тощо) для визначення рівня конкурентоспроможності, оскільки відома їх залежність від досягнутих темпів економічного зростання, штучного перенесення термінології, яка співвідноситься з поняттям конкурентоспроможності, у невідому їй сферу.

Провідні американські учені Д.Долар та Е.Вульф вважають, що конкурентоспроможною є країна, яка поєднує досягнення успіху в міжнародній торгівлі на базі високої технології і продуктивності з високими доходами та заробітною платою [4]. М.Данн підкреслює, що конкурентоспроможність варто трактувати як гнучкість, з якою національна економіка спроможна передбачати структурні зміни і адаптуватися до них. На його думку, найважливішою властивістю конкурентоспроможності є її зміна у часі [5].

Для характеристики конкурентоспроможності використовується поняття порівняльних витрат (Д. Рікардо), порівняльних переваг (Є. Хекшер, Б. Олін), конкурентних переваг, чинників управління та продуктивності використання ресурсів (М. Портер), конкурентного статусу фірми (І. Ансофф).

Отже, особливістю поняття конкурентоспроможності є здатність інтеграції усіх аспектів, що дотичні до процесу формування національних цілей.

Конкурентоспроможність варто розглядати у ракурсі комплексу національних інтересів країни, що націлюють складові соціальної, екологічної, економічної та політичної системи на швидке зростання і розвиток держави під час завоювання лідируючих позицій.

Загалом конкурентоспроможність національної економіки необхідно розуміти, як спроможність країни до зростання у глобальному суперництві та співпраці в економічній, соціальній, екологічній, політичній, зокрема інноваційній сфері діяльності.

Варто виокремити такі наукові школи, що продовжують вивчення питань конкурентоспроможності [1]: науковці США, Гарвардської школи бізнесу (представники М. Портер, М. Энрайт, А. Чандлер, Дж. Макаргур) провели дослідження оцінки конкурентоспроможності товарів, організацій, галузей, виділили й оцінили чинники формування конкурентних переваг, ключові чинники успіху, зробили вагомий внесок у розвиток стратегічного управління підприємствами в умовах конкуренції та вирішенні питань регулювання конкуренції на рівні галузей; науковці Японії (представники Х. Кобоясі, Х. Такеучі, Ногучі, М. Цучія) проводять дослідження у напрямі нецінової конкуренції, спільного творення цінності з конкурентами та

просування товарів і послуг, співпраці й взаємодії виробників для захоплення нових ринків збуту продукції; науковці Європи (представники країн Німеччини, Швеції, Швейцарії, Данії, Італії, Австрії) працюють над питаннями створення конкурентної поведінки організацій та конкуренції в глобальному, міжнародному масштабі.

Необхідно виділити такі головні концепції конкурентоспроможності національної економіки:

- здатність країни продавати, підвищувати продуктивність, пристосовуватись до змін і впроваджувати інновації, залучати інвестиції та людський капітал;
- можливість продавати (експортувати), приваблювати ресурси, пристосовуватися до змін зовнішнього середовища і отримувати дохід (заробляти). На основі цих чинників вибудовується ієрархія конкурентоспроможності, в основі якої лежать три перші вказані чинники, а перехід до четвертої стадії конкурентоспроможності відбувається завдяки накопиченню знань;
- відповідність тьом умовам: продається (експортується) достатній обсяг товарів і послуг; акумульований прибуток від використання факторів виробництва, що найменше виправдовує вкладені кошти і відповідає нормі рентабельності в країнах зі схожим рівнем економічного розвитку; громадяни задоволені макроекономічними умовами.

Провівши аналіз концепцій конкурентоспроможності національної економіки, можна відобразити структурно-логічну модель підходу до чинників, що визначають формування конкурентоспроможності національної економіки, яку наведено на рисунку 1.

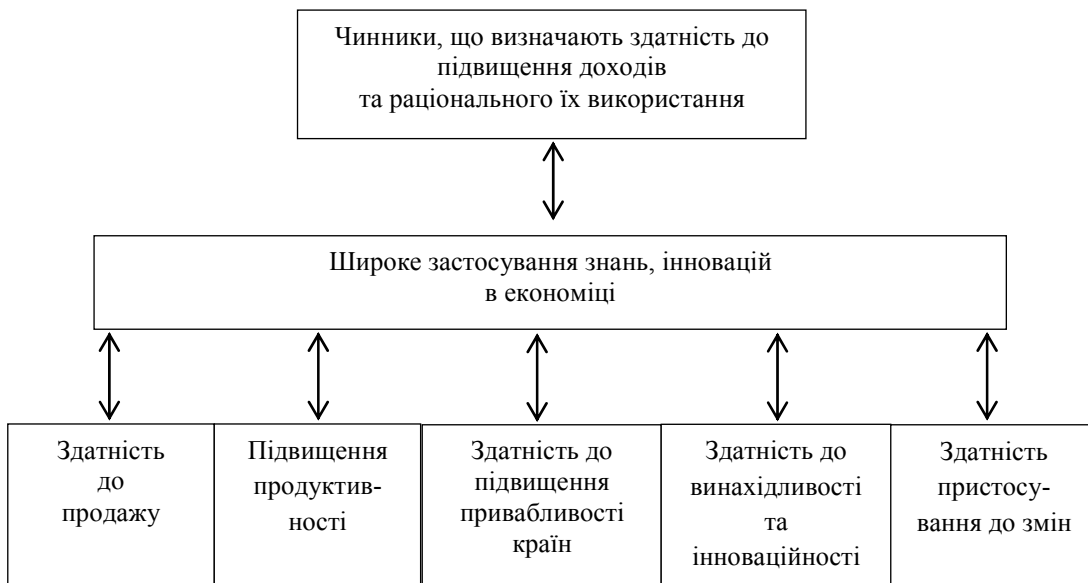


Рис. 1. Структурно-логічна модель підходу до чинників, що визначають формування конкурентоспроможності національної економіки*

*розроблено на основі [4, 8, 9]

Здатність продавати проявляється у тому, що країна стає більш конкурентоспроможною, якщо у випадку цінових, якісних чинників тощо її спроможність до продажу на місцевих або зарубіжних ринках покращується. конкурентоспроможність ототожнюється з продуктивністю, концентрують увагу на дослідженні результатів функціонування національної економіки. Концепція підвищення продуктивності країни акцентує увагу на тому, що ступінь конкурентоспроможності залежить від рівня ВВП (чи його приросту) на душу населення, а отже, призводить до отримання більшого прибутку і вищого рівня життя у суспільстві.

Підсилення конкурентних позицій у сферах економіки можливе за умов суттєвого збільшення інвестиційних можливостей, здатності генерувати чи привертати господарську діяльність, накопичувати інноваційний потенціал.

Найважливіший вплив на конкурентоспроможність має здатність швидкого пристосування до змін. Збільшення ступеня дієвості прилаштування національної економіки до впливу різного типу змін як внутрішніх, так і зовнішніх (наприклад, зміни на ринку праці, розмірів і структури світового попиту) необхідне для отримання у результаті вищого рівня національного доходу, а також раціонального його витрачання в суспільно-економічній сфері.

Швидке зростання темпів інтелектуалізації економіки, підвищення ролі знань, як одного із важливих ресурсів, зумовило виникнення поняття «інноваційна конкурентоспроможність», «інтелектуальна конкурентоспроможність». Виникнення і підтримання цих дефініцій свідчить про активне зростання ролі інновацій, знань та інформації [3]. Зміна технологій і розроблення різних видів інновацій стали новою парадигмою конкурентоспроможності, яка потребує від підприємств спроможності якнайшвидшої реалізації інновацій. А конкурентні переваги в сучасних умовах почали формуватись одночасно з розвитком процесів інтелектуалізації праці, інформатизації життя суспільства.

Висновки

Впродовж багатьох років учені намагалися віднайти, зрозуміти чинники, що пов'язані з процесами економічного зростання в державі. На підґрунті проведеного аналізу, враховуючи передовий зарубіжний досвід, сформовано структурно-логічну модель підходу до чинників, що визначають формування конкурентоспроможності національної економіки, що включає здатність до продажу, підвищення продуктивності та привабливості країни, здатність до винахідливості та інноваційності й пристосування до змін. Врахування висвітлених у дослідженні головних чинників, які мають вплив на конкурентоспроможність економіки, поєднання усіх елементів сприятиме підвищенню ефективності використання наявного потенціалу економічного розвитку України, дасть змогу виявляти перешкоди на шляху зростання її конкурентоспроможності.

Література

1. Управління конкурентоспроможністю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.proces.biz/MS/Book/LightBook/index.html>
2. Конкурентоспроможність національної економіки: тенденції, перспективи, соціальні орієнтири : монографія / [А. Гришук, Н. Данилевич, О. Макара та ін.] ; за наук. ред. З. Юринця. – Луцьк : Вежа-Друк, 2012. – 292 с.
3. Юринець З.В. Інноваційна стратегія розвитку переробних підприємств України: монографія / З.В. Юринець, Б.М. Максимів. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2011. – 203 с.
4. Berger T. “Concepts of National Competitiveness”, *Journal of International Business and Economy*, Vol.9, No.1, 2008 pp. 91–111.
5. Cooper R.G. *Winningatnew products. Accelerating the process from ideatolaunch*, Cambridge (MA): Perseus Publishing, 2001
6. Dunn M. “The Economic of Modern Manufacturing: Technology, Strategy and Organization”, *American Economic Review*, No.80, 1990 pp. 511–528
7. McCurdy D. *American Leadership in the Information Age* / D. McCurdy // P.J. De Souza (ed.). *Economic Stratesv and National Security*. – Boulder: Westview Press. – 2000. – P.41–68.
8. Trabold H. “European Economic Integration and the Export Behavior of Firms”, *DIW Berlin, Discussion Paper*, No.117, 1995 pp. 45–52.
9. World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report 2009–2010*. World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2009.

References

1. Upravlinnya konkurentospromozhnisty [Elektronnyj resurs] – rezhym dostupu <http://www.proces.biz/MS/Book/LightBook/index.html>
2. Konkurentospromozhnist' natsionalnoi ekonomiky: tendentsii, perspektyvy, socialni oriyentyry [Tekst]: monografiya / [A. Gryshchuk, N. Danylevych, O. Makara, S. Urba, Z. Yurynets]; za nauk. red. Z. Yurynets. – Lutsk: Vezha-Druk, 2012. – 292 s.
3. Yurynets Z.V. Innovatsiyna strategiya rozvytku pererobnykh pidpryyemstv Ukrainy: monografiya / Z.V. Yurynets, B.M. Maksymiv. – Lviv: LNU im. Ivana Franka, 2011. – 203 s.
4. Berger T. “Concepts of National Competitiveness”, *Journal of International Business and Economy*, Vol.9, No.1, 2008 pp. 91-111.
5. Cooper R.G. *Winningatnew products. Accelerating the process from ideatolaunch*, Cambridge (MA): Perseus Publishing, 2001
6. Dunn M. “The Economic of Modern Manufacturing: Technology, Strategy and Organization”, *American Economic Review*, No.80, 1990 pp. 511-528
7. McCurdy D. *American Leadership in the Information Age* / D. McCurdy // P.J. De Souza (ed.). *Economic Stratesv and National Security*. – Boulder: Westview Press. – 2000. – P.41-68.
8. Trabold H. “European Economic Integration and the Export Behavior of Firms”, *DIW Berlin, Discussion Paper*, No.117, 1995 pp. 45-52.
9. World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report 2009–2010*. World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2009

Рецензія/Peer review : 26.6.2013 р. Надрукована/Printed : 13.8.2013 р.
Рецензент: д.е.н., професор кафедри менеджменту ЛНУ імені Івана Франка Хоронжий А.Г.

СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Мета статті полягає в оцінці сучасного стану легкої промисловості України та визначенні методів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

У статті проаналізовано стан підприємств легкої промисловості за останні роки. В результаті проведених досліджень зроблено висновок про темпи виробництва товарів швейної промисловості, чинники, які впливають на спад виробництва, та методи, які будуть сприяти конкурентоспроможності підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, швейна промисловість, внутрішній ринок, спад виробництва.

А.А. FYUT

Khmelnitsky National University

MODERN ECONOMIC STATUTE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF LIGHT INDUSTRY

Abstract – The aim of the article consists in the estimation of the modern state of light industry of Ukraine and certain methods of increase of competitiveness of enterprise.

In the article the state of enterprises of light industry is analysed in the last few years. As a result of undertaken studies drawn conclusion about the rates of producing goods of sewing industry, factors, that influence on a downstream, and methods that will assist the competitiveness of enterprises.

Keywords: competitiveness, sewing industry, internal market, downstream.

Постановка проблеми. Стан легкої промисловості проаналізуємо на прикладі швейних підприємств, які знаходяться у край важкому становищі. Вирішення сучасних проблем потребує комплексного розв'язання як з боку держави, так і самих підприємств. Тому актуальним є питання аналітичної оцінки ринку одягу України з метою визначення перспектив розвитку швейних підприємств, зокрема, і легкої промисловості в цілому.

Аналіз останніх досліджень. Питаннями розвитку швейної промисловості України, її ролі в економіці, розробки механізму забезпечення конкурентоздатності та інвестиційної привабливості швейних підприємств займалися багато економістів та вчених. Однак сьгоднішній стан вітчизняних підприємств все ще залишається невіршеними. Тому виникає необхідність подальшого дослідження впливу життєвого циклу товару на підвищення конкурентоспроможності підприємства, а також стабільне виробництво продукції.

Питаннями оцінки економічного стану промисловості, підвищення конкурентоспроможності продукції, прогнозування подальшого розвитку велика когорта вчених та практиків, серед яких слід відзначити роботи Азоєва Г.Л., Геєця В.М., Войнаренка М.П., Нижника В.М., Орлова О.О., Градова А.П., Фатхутдінова Р.А., Юданова А.Ю. та багатьох інших.

Мета дослідження – оцінити сучасний стан швейної промисловості, виявити проблеми розвитку та на основі аналізу визначити, якими методами можна підвищити конкурентоспроможність товарів на внутрішньому ринку.

Виклад основного матеріалу. З набуттям незалежності України ситуація змінилася: виробництво швейних виробів зменшилось у декілька разів. Це зумовлено різким зниженням купівельної спроможності населення; неможливістю проведення ефективної реструктуризації підприємств та їх пристосування до діяльності у ринковому середовищі; негнучкістю великих швейних підприємств, що унеможливило швидку переорієнтацію виробництва на випуск нової модної продукції; проблемою застарілого обладнання та технологій; неможливістю міжгалузевих зв'язків та втратою сировинної бази [1].

Розглядаючи можливі варіанти виходу зі складної ситуації та забезпечення подальшого розвитку, необхідно звернути увагу на те, що для більшості вітчизняних швейних підприємств (особливо тих, що відчувають фінансові труднощі) у найближчій перспективі основними завданнями має стати вирішення проблеми щодо завантаження виробничих потужностей, здійснення комплексних заходів, спрямованих на скорочення витрат і зниження собівартості продукції та активний пошук нових форм співпраці як із закордонними, так і вітчизняними компаніями. Для підприємств, які мають достатній обсяг оборотних коштів і непоганий досвід роботи на вітчизняному ринку, найперспективнішим є розширення власної присутності на ньому, завдяки спрямуванню основних зусиль на подолання скептичного ставлення до вітчизняної продукції й поступового розширення попиту на неї серед українських споживачів, забезпечення її конкурентоспроможності, розвитку нових ринкових сегментів [2].

Успішність та конкурентоспроможність підприємства залежить від конкурентоздатності продукції, а конкурентоздатна продукція, в свою чергу, залежить від вивчення попиту при створенні нової моделі одягу, а саме: вивчення споживачів і їх вимог, світові тенденції тощо.

На внутрішньому ринку підприємства швейної промисловості, які мають мобільні конструкторські цехи, сучасні розкрійні та швейні цехи, маркетингову службу, за достатніх обігових коштів можуть

слідкувати за життєвим циклом товару і вчасно в момент дозрівання товару вже запровадити нові розробки, що можуть згодом безболісно замінити застарілі моделі на нові. Приймаючи рішення, конструктор повинен врахувати економічну ефективність впровадження виробу на виробництві. Для цього аналізують переваги та недоліки, тим самим зберігають конкурентоспроможність та уникають спаду виробництва.

За даними Держкомстату, що наведені у таблиці 1 [3], можна зробити висновок, що виробництво товарів швейної промисловості нестабільне. Проте нестабільна економічна ситуація в країні призводить до стабільного спаду виробництва, унеможливує передбачення життєвого циклу товару для того, щоб вчасно зреагувати на зміни, тенденції моди, а також побачити дозрівання виробу і вчасно запуснути нову модель у виробництво.

Таблиця 1

Виробництво основних видів товарів легкої промисловості промисловості

	2003	2006	2009	2012	Темпи зростання 2012/2003 (%)
Пальта, напівпальта, накидки, плащі, куртки теплі та вироби аналогічні чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	875	630	399	362	41,37
Пальта, напівпальта, накидки, плащі, куртки теплі та вироби аналогічні жіночі та дівчачі, тис. шт.	3277	2675	1783	1525	46,53
Костюми чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	1567	1344	632	486	31,01
Костюми жіночі та дівчачі, тис. шт.	604	730	318	300	49,66
Піджаки та блейзери, куртки типу піджаків, джемperi та вироби аналогічні чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	1417	1815	782	837	59,06
Жакети та блейзери, піджаки, куртки типу піджаків, джемperi та вироби аналогічні жіночі та дівчачі, тис. шт.	4123	4115	2036	1834	44,48
Сукні та сарафани жіночі та дівчачі, тис. шт.	1167	916	1340	1696	145,32
Светри, джемperi, пуловери, жилети та вироби аналогічні трикотажні машинного чи ручного в'язання, тис. шт.	6324	4753	1474	1491	23,57
Одяг верхній трикотажний, тис. шт.	3803	5926	3119	3022	79,46
Трикотаж спідній, млн шт.	18,8	30,7	16,8	27,6	146,8
Пальта і напівпальта, шуби з хутра натурального, тис. шт.	11,2	11,2	6,7	8,4	75

За січень-березень 2013 року обсяги імпорту товарів легкої промисловості перевищили обсяги їх експорту на 592 822 тис. дол. США (3 рази). Обсяги імпорту в порівнянні з відповідним періодом 2012 року збільшилися на 280 895 тис. дол. США (46,8 %), обсяги експорту збільшилися на 24 324 тис. дол. США (9,2%) [4], що призвело до скорочення виробництва швейних виробів, в результаті чого продукція не конкурентоздатна на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

З таблиці 2 видно, що за останні місяці на основні види виробництва спостерігається спад, причинами якого є світова економічна криза та вимивання обігових коштів податками, що унеможливує працю на перспективу розвитку підприємств.

Основними перспективами підвищення конкурентоспроможності та ефективного розвитку підприємств легкої промисловості України є ефективне управління витратами та зниження собівартості продукції; застосування міжнародної сертифікації продукції та стандартизації процесів виробництва як складових управління якістю; удосконалення рівня організації виробництва шляхом використання модернізованого устаткування та новітнього програмного забезпечення; впровадження сучасних технологій виробництва та зменшення тривалості виробничого процесу; налагодження тісних зв'язків з бізнес-партнерами [1].

Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити висновок про те, що підприємства як легкої промисловості, так і швейної потребують реабілітації на рівні держави, внутрішнього ринку та підприємства.

Виробництво основних видів промислової продукції (2013)

	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень
Костюми, комплекти, піджаки, блейзери, сукні, спідниці, спідниці-брюки, брюки, комбінезони та напівкомбінезони, бриджі та шорти, трикотажні машинного або ручного в'язання, жіночі та дівчачі, тис. шт.	251,9	214,6	156,0	241,4	199,8	172,3
Пальта, дошовики, півпальта, накидки, плащі, анораки, плащі та куртки вітрозахисні, куртки теплі, включаючи лижні та вироби подібні, чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	26,3	19,3	30,4	53,7	43,5	41,7
Костюми чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	30,6	32,3	31,0	43,8	30,5	23,9
Пальта, півпальта, накидки, плащі, анораки, плащі та куртки вітрозахисні, куртки теплі, включаючи лижні та вироби подібні, жіночі та дівчачі, тис. шт.	77,3	74,5	91,1	209,3	121,4	121,7
Сукні жіночі та дівчачі, тис. шт.	128,5	132,9	105,1	121,8	134,5	104,9
Трикотаж спідній, тис. шт.	2716,3	2489,5	2598,0	3248,8	2047,8	2225,3
Колготки, панчохи, шкарпетки та вироби панчішно-шкарпеткові інші, трикотажні машинного та ручного в'язання, млн пар	3,7	6,4	6,7	7,6	4,6	5,1

На макрорівні необхідно спростити оподаткування підприємств легкої промисловості, що приведе до зменшення неякісної продукції. На внутрішньому ринку необхідно врегулювати імпорт товарів легкої промисловості, що дасть змогу реалізовувати вітчизняні товари.

На рівні підприємства необхідно проводити спостереження за життєвим циклом товару, щоб уникнути спаду виробництва; систематично працювати над проектуванням нових моделей, слідкувати за тенденціями, щоб при досягненні зрілості виробів вчасно впровадити у виробництво нові моделі; постійно спрямувати діяльність підприємств на підвищення якості продукції та розширення асортименту відповідно до вимог ринку. А для виробництва нових моделей кожне підприємство повинно мати оборотні кошти, щоб не було спаду виробництва, що спостерігається за останній період.

Висновки. Як показав аналіз сучасного економічного стану легкої промисловості, її підприємства потребують запровадження новітніх методів управління, які спрямовані на підвищення конкурентоздатності продукції, розробки нових моделей на основі трансферу технологій, запровадження інноваційної техніки, спроможної зменшити собівартість продукції і тим самим підвищити її конкурентоспроможність.

Література

1. Плотніченко І.Б. Сучасний стан та перспективи розвитку швейної промисловості / І.Б. Плотніченко // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 739. – С. 109–114.
2. Ганнеча О.М. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємств швейної промисловості України / О.М. Ганнеча // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс] : наук. зб. / Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана". – 2010. – № 24. – С. 109–118.
3. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html
4. Підсумки роботи промисловості України за січень-березень 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrlegprom.org.ua/statistika_minstat_ukraini.htm

References

1. I.B. Plotnichenko. Suchasnyistantaperspektyvyrozvytkushveinoipromyslovosti// Visnyknatsionalnohouniversytetu «Lvivskapolitekhnik». -2012.-No 739.-pp.109-114
2. O.M.Hannecha. SuchasnyistantaperspektyvyrozvytkupidpriemstvshveinoipromyslovostiUkrainy// Formuvannirynkovoeikonomyky [Elektronnyiresurs] :nauk. zb. / M-voosvityinaukyUkrainy, DVNZ "Kyivskynatsionalnyiekonomichnyuniversitytetim. V. Hetmana". – 2010. – No 24. – pp. 109–118.
3. OfitsiynysaitDerzhkomstatuUkrainy // [Elektronnyiresurs]. – Rezhym dostupu:http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html
4. PidsumkyrobotypromyslovostiUkrainyzasichen-berezen 2013 roku // [Elektronnyiresurs].-Rezhymdostupu: http://ukrlegprom.org.ua/statistika_minstat_ukraini.htm

Рецензія/Peer review : 1.8.2013 р. Надрукована/Printed :13.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., проректор з НІР, Хмельницький національний університет Нижник В.М.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Здійснено групування показників ефективності соціальних інвестицій, що фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів. Побудовано узагальнюючий показник ефективності соціального інвестування. Виокремлено складові загального приросту обсягів соціальних інвестицій. Побудовано послідовність процесу функціонування системи моніторингу ефективності та доцільності вкладення соціальних інвестицій у функціонування об'єктів соціальної інфраструктури. Встановлено перелік показників вхідної інформації для моніторингу ефективності соціального інвестування.

Ключові слова: соціальні інвестиції, ефективність, моніторинг, система, місцеві бюджети, соціальна інфраструктура, людський розвиток.

N.Y. YANEVYCH

National University "Lviv Polytechnic"

METHODOLOGICAL FRAMEWORK OF MONITORING THE EFFECTIVENESS OF SOCIAL INVESTMENT

Abstract - The main objectives of this work are to provide grouping of indicators of social investments, funded from local budgets, and to build a summary measure effectiveness of social investment, which would simultaneously take into account all costs incurred in its implementation.

Clustering performance of social investments funded from local budgets is done. We construct a summary indicator of the effectiveness of social investment. Singled out components of the total increase in social investment. We construct a sequence of the operation of the system for monitoring the effectiveness and appropriateness of social investing in social infrastructure. Established list of indicators of input data to monitor the effectiveness of social investment.

Performance indicators of social investment, financed by local budgets, should be divided by types of social infrastructure and the degree of generality. Taking into account the specific needs of social investment celebrating the fact that, unlike investment in the manufacturing sector, the volume of social investment should be classified not only capital, but also the ongoing costs of operation of social infrastructure.

Keywords: social investment, efficiency, monitoring, system, local governments, social infrastructure, human development.

Постановка проблеми

Збереження та примноження існуючого на теперішній час трудового потенціалу України у світі серйозних демографічних проблем, з якими зіткнулося суспільство в останнє десятиріччя, вимагає вкладення значних обсягів соціальних інвестицій у забезпечення людського розвитку. При цьому, якщо в якості соціальних інвестицій розглядати усі витрати, пов'язані із функціонуванням об'єктів соціальної інфраструктури, що забезпечують людський розвиток (до яких належать навчальні заклади, заклади культури тощо), то у склад цих інвестицій слід включати не лише капітальні, але й поточні витрати на таке функціонування.

На теперішній час основна частина витрат, пов'язаних із фінансуванням закладів соціальної інфраструктури, здійснюється за рахунок бюджетних коштів. Враховуючи обмежені можливості Державного та місцевих бюджетів стосовно такого фінансування, важливого значення набуває постійний контроль за використанням бюджетних коштів у розрізі напрямів їх витрачання за окремими регіонами та об'єктами соціальної інфраструктури. Такий контроль повинен передбачати, зокрема, оцінювання ефективності понесених витрат на функціонування об'єктів соціальної сфери, шляхом зіставлення отриманих результатів від вкладення цих витрат до їх обсягів.

Слід відмітити, що ефективність соціального інвестування на рівні окремого регіону (а, тим більш, на загальнодержавному рівні) може бути оціненою лише за допомогою низки різноманітних показників, що характеризують різні аспекти та напрями такого інвестування, а розрахунок цих показників вимагає наявності значного масиву оперативної інформації та науково обґрунтованих методик їх обчислення. Тому визначення рівня ефективності соціального інвестування повинно спиратися на дієву систему моніторингу, створену, передусім, на рівні територіальних громад, яка дозволить контролювати соціальні інвестиції, що фінансуються за рахунок місцевих бюджетів, та встановлювати, наскільки раціонально було витрачено відповідні кошти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

На теперішній час низка вітчизняних науковців, зокрема автори праць [1–3 та ін.] вказують на необхідність вдосконалення методів бюджетного планування у частині більш обґрунтованого розподілу бюджетних коштів за окремими напрямами та об'єктами. При цьому у низці праць, зокрема у [4, 5], зазначається, що існуючий механізм контролю за витрачанням бюджетних коштів, передусім на рівні територіальних громад, потребує суттєвого вдосконалення. Одним зі способів такого вдосконалення є формування системи індикаторів ефективності соціального інвестування, що здійснюється за рахунок місцевих бюджетів.

Необхідно відзначити, що не дивлячись на існуючі у сучасній літературі підходи до створення

методичних засад оцінювання ефективності соціальних інвестицій, які викладено у [6–8], питання такого створення не є вирішеним остаточно. Зокрема, потребують подальшого дослідження способи конструювання показників ефективності соціальних інвестицій та методи діагностування такої ефективності у контексті формування системи її моніторингу.

Постановка цілей

Основними цілями даної роботи є:

- здійснення групування показників ефективності соціальних інвестицій, що фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів;
- побудова узагальнюючого показника ефективності соціального інвестування, який би одночасно враховував усі понесені витрати на його здійснення;
- виокремлення складових загального приросту обсягів соціальних інвестицій у певний об'єкт (або групу однотипних об'єктів) соціальної інфраструктури міста (регіону);
- побудова послідовності процесу функціонування системи моніторингу ефективності та доцільності вкладення соціальних інвестицій у функціонування об'єктів соціальної інфраструктури даного міста (регіону) за рахунок коштів місцевого бюджету;
- встановлення переліку показників вхідної інформації для моніторингу ефективності соціального інвестування у функціонування певного об'єкта соціальної інфраструктури міста (регіону).

Виклад основного матеріалу

Оцінювання ефективності соціальних інвестицій, що здійснюються за рахунок коштів бюджетів, повинно передбачати зіставлення результатів такого інвестування із обсягами понесених витрат. При цьому показники такого зіставлення доцільно поділити на низку груп. Зокрема, якщо розглядати випадок фінансування об'єктів соціальної інфраструктури, які забезпечують людський розвиток, за рахунок коштів місцевих бюджетів, то показники ефективності відповідних соціальних інвестицій можуть бути поділені на такі групи за видами цих об'єктів: показники ефективності соціального інвестування об'єктів охорони здоров'я; показники ефективності соціального інвестування об'єктів дошкільної освіти; показники ефективності соціального інвестування загальноосвітніх шкіл; показники ефективності соціального інвестування дитячо-юнацьких спортивних шкіл; показники ефективності соціального інвестування закладів культури та мистецтва.

Слід відмітити, що існують також і інші способи групування показників ефективності соціальних інвестицій; зокрема, за ступенем узагальненості вони можуть бути поділені на показники, що характеризують ефективність інвестування в окремий об'єкт соціальної інфраструктури, та показники, що характеризують ефективність інвестування у сукупність однотипних об'єктів (агреговані показники).

Врахування специфіки соціального інвестування потребує відзначення того факту, що, на відміну від інвестицій у виробничу сферу, основною метою здійснення яких є отримання певного розміру прибутку, до обсягів соціальні інвестиції повинні бути віднесені не лише капітальні, але й поточні витрати на функціонування об'єктів соціальної інфраструктури. У зв'язку з цим постає питання про вибір способу поєднання в одному показнику ефективності соціальних інвестицій як поточних, так і капітальних витрат. З цією метою нами пропонується використовувати таку формулу:

$$E_y = \frac{P}{PB + KB : T_e}, \quad (1)$$

де E_y – показник ефективності соціального інвестування, що одночасно враховує усі понесені витрати на його здійснення – як поточні, так і капітальні; P – результат вкладення соціальних інвестицій за певний проміжок часу у відповідних одиницях виміру; PB – сума поточних витрат у здійсненні соціального інвестування за певний проміжок часу (наприклад, за рік), грн.; KB – розмір капітальних витрат у придбання, ремонт та модернізацію основних фондів, які відносяться до складу майна даного об'єкта соціального інвестування, за первісною вартістю цих фондів, грн.; T_e – середній корисний термін експлуатації основних фондів, які відносяться до складу майна даного об'єкта соціального інвестування, що обчислюється як середньозважена величина за первісною вартістю окремих елементів цих фондів, у відповідних часових одиницях виміру.

За таких умов, якщо розглянути, наприклад, групу агрегованих показників ефективності соціального інвестування загальноосвітніх шкіл, то до цих показників доцільно віднести такі:

- кількість педагогічних працівників загальноосвітніх шкіл у розрахунку на 1 млн. грн. річних поточних витрат та у розрахунку на 1 млн. грн. загальних річних поточних та приведених капітальних витрат на функціонування цих об'єктів соціальної інфраструктури;
- кількість дітей, що навчалися протягом року в школах, у розрахунку на 1 млн грн річних поточних витрат та у розрахунку на 1 млн грн загальних річних поточних та приведених капітальних витрат на функціонування цих об'єктів соціальної інфраструктури;
- сумарна успішність учнів загальноосвітніх шкіл, що визначається сумою середніх балів, отриманих кожним учнем за підсумком навчального року, у розрахунку на 1 млн грн річних поточних витрат та у розрахунку на 1 млн грн загальних річних поточних та приведених капітальних витрат на функціонування шкіл;

- кількість учнів – випускників шкіл, що отримали протягом року на ЗНО бали, що є не меншими за мінімально необхідні, у розрахунку на 1 млн грн річних поточних витрат та у розрахунку на 1 млн грн загальних річних поточних та приведених капітальних витрат на функціонування даних об'єктів соціальної інфраструктури;

- кількість учнів – випускників шкіл, що протягом року вступили у ВНЗ на державну форму оплати навчання, у розрахунку на 1 млн грн річних поточних витрат та у розрахунку на 1 млн грн загальних річних поточних та приведених капітальних витрат на функціонування даних об'єктів соціальної інфраструктури.

У зв'язку з наведеними міркуваннями, можна зробити висновок про те, що використання відносних показників ефективності соціального інвестування при здійсненні аналізу результативності такого інвестування потребує побудови відповідного механізму, який дозволяв би надавати обґрунтовані та достовірні висновки про зміну рівня ефективності інвестицій, вкладених у певні об'єкти (або в сукупність однотипних об'єктів) соціальної інфраструктури міста (регіону).

Такий механізм повинен передбачати не лише встановлення кількісної міри ефективності вкладених соціальних інвестицій у певне місто (регіон) або у певний об'єкт (групу об'єктів) соціальної інфраструктури, але й отримання об'єктивних висновків про рівень такої ефективності (наприклад, шляхом його якісної градації) та про його динаміку. При цьому важливе значення має здійснення групування обсягів соціальних інвестицій, зокрема, поділ їх приросту відносно базового періоду на екстенсивну та інтенсивну частини.

Під екстенсивною частиною приросту обсягів соціальних інвестицій нами пропонується розуміти такі інвестиції, збільшення яких обумовлено потребою у розширенні можливостей надання соціальних послуг даного виду. Наприклад, екстенсивною частиною приросту обсягів соціальних інвестицій будуть інвестиції у будівництво нових та розширення існуючих об'єктів соціальної інфраструктури та у зростання поточних витрат на їх функціонування, що викликано збільшенням рівня потреби у них, за умови, що якість наданих послуг даними об'єктами залишиться на базовому рівні. Стосовно інтенсивної частини обсягів соціальних інвестицій, то до неї слід віднести ті, які передбачають покращення якості надання відповідних послуг. Зокрема, для загальноосвітніх шкіл екстенсивна частина приросту обсягів соціальних інвестицій буде включати, наприклад, зростання фонду оплати праці педагогічних працівників, викликане збільшенням кількості учнів, а інтенсивна – збільшення цього фонду внаслідок підвищення кваліфікації педагогічних працівників. При цьому слід відзначити, що існує також і третя можлива причина зростання фонду оплати праці педагогічних працівників загальноосвітніх шкіл у звітному періоді порівняно із базовим, а саме – індексація їх заробітної плати внаслідок інфляційних процесів та зростання середньої заробітної плати працівників інших галузей економіки держави.

Враховуючи викладене, загальний приріст обсягів соціальних інвестицій у певний об'єкт (або групу однотипних об'єктів) соціальної інфраструктури міста (регіону) може бути з певною мірою умовності поділений на три частини :

- 1) приріст, що має переважно екстенсивний характер;
- 2) приріст, що має переважно інтенсивний характер;
- 3) приріст, викликаний загальними інфляційними процесами та подорожчанням окремих видів ресурсів (наприклад, енергетичних).

За таких умов при оцінюванні динаміки показників ефективності соціального інвестування порівняння відповідних показників такої ефективності у звітному періоді порівняно із базовим доцільно проводити одночасно трьома способами, а саме: коли при розрахунку показників звітного періоду в обсяг соціальних інвестицій включаються усі три види перелічених вище їх приростів; коли при розрахунку показників звітного періоду в обсяг соціальних інвестицій включаються лише перші два види їх приростів; коли при розрахунку показників звітного періоду в обсяг соціальних інвестицій включається лише перший вид їх приростів.

Загалом, механізм оцінювання ефективності соціального інвестування на рівні окремої територіальної громади слід розглядати як складову частину більш загального процесу, а саме – моніторингу ефективності та доцільності вкладення соціальних інвестицій у функціонування об'єктів соціальної інфраструктури даного міста (регіону) за рахунок коштів місцевого бюджету. Система такого моніторингу окрім безпосереднього оцінювання ефективності вкладених інвестицій повинна передбачати порівняння ступеня такої ефективності за однотипними об'єктами соціальної інфраструктури в межах даного міста (регіону), зіставлення середнього рівня ефективності соціального інвестування за кожною групою цих об'єктів у даному місті (регіоні) з рівнем ефективності такого інвестування в інших містах (регіонах) держави та з'ясування причин відхилень.

З урахуванням викладеного, нами пропонується така послідовність процесу функціонування системи моніторингу ефективності та доцільності вкладення соціальних інвестицій у функціонування об'єктів соціальної інфраструктури даного міста (регіону) за рахунок коштів місцевого бюджету:

1. Формування масиву вхідної (первинної) інформації для здійснення моніторингу. Для цього необхідно: обрати тривалість часових проміжків, за підсумком яких проводиться спостереження (зокрема, в якості такого проміжку може виступати календарний рік); виокремити групи об'єктів соціальної інфраструктури міста (регіону); отримати необхідну інформацію про обсяги, умови та результати соціального інвестування за кожним об'єктом у кожній групі; шляхом агрегування даної інформації

нагромадити відомості про обсяги, умови та результати соціального інвестування за кожною групою об'єктів соціальної інфраструктури міста (регіону); звернувшись до зовнішніх джерел інформації отримати відомості про обсяги, умови та результати соціального інвестування як за окремими об'єктами такого інвестування, так і за їх групами в інших містах (регіонах) держави. При цьому надходження інформації на рівні кожного об'єкта соціального інвестування можна організувати шляхом заповнення накопичувачів відповідних відомостей у вигляді таблиць, що містять низку показників, типовий перелік яких подано у табл. 1.

2. Розрахунок показників ефективності соціального інвестування за кожним об'єктом та за сукупністю однотипних об'єктів соціальної інфраструктури, що знаходяться у даному місті (регіоні), у звітному періоді, а також у попередніх періодах, якщо система моніторингу у ці періоди ще не була введена в дію. При цьому дані показники слід обчислювати у певній послідовності, враховуючи багаторівневий підхід, за якого вони поділяються на: показники ефективності соціального інвестування, результати якого кількісно відображають можливості певного об'єкта соціальних інвестицій (або сукупності таких об'єктів) надавати соціальні послуги; показники ефективності соціального інвестування, наслідки якого характеризуються кількісними проміжними результатами надання соціальних послуг певним об'єктом соціального інвестування (або сукупності таких об'єктів) за певний проміжок часу; показники ефективності соціального інвестування, наслідки якого характеризуються якісними результатами надання соціальних послуг певним об'єктом соціального інвестування (або сукупності таких об'єктів) за певний проміжок часу. Слід також відзначити, що дані показники, особливо показники третьої групи, доцільно обчислювати усіма трьома описаними вище способами залежно від включення у загальний обсяг соціальних інвестицій звітного періоду тих чи інших видів його приростів порівняно із базовим (попереднім) періодом.

Таблиця 1

Перелік показників вхідної інформації для моніторингу ефективності соціального інвестування у функціонування певного об'єкта соціальної інфраструктури міста (регіону) за певний проміжок часу (рік)

Назви груп показників	Назви показників в межах груп
1. Показники, що характеризують споживчі характеристики об'єкта соціальної інфраструктури	1.1. Площа об'єкта
	1.2. Кошторисна вартість
	1.3. Потужність
	1.4. Середньозважена прогнозна тривалість експлуатації
	1.5. Рівень зношення
2. Показники, що характеризують трудовий колектив працівників об'єкта соціальної інфраструктури	2.1. Загальна кількість працівників
	2.2. Кількість основних працівників
	2.3. Кваліфікаційні характеристики працівників
3. Показники, що характеризують контингент користувачів послуг об'єкта соціальної інфраструктури	3.1. Кількість користувачів об'єкта
	3.2. Кількість разів відвідування об'єкта одним користувачем послуг
	3.3. Кількість годин відвідування об'єкта одним користувачем
	3.4. Характеристика користувачів послуг об'єкта
4. Загальні показники обсягів соціальних інвестицій	4.1. Усього соціальних інвестицій, вкладених в об'єкт
	4.2. У тому числі здійснених у формі поточних витрат
	4.3. У тому числі здійснених у формі капітальних витрат
	4.4. У тому числі за рахунок коштів місцевих бюджетів
5. Показники обсягів соціальних інвестицій за окремими видами поточних витрат залежно від їх зв'язку з певними параметрами об'єкта соціальної інфраструктури	5.1. Витрати, які є відносно пропорційними чисельності основних працівників даного об'єкта
	5.2. Витрати, які є відносно пропорційними чисельності осіб, що користуються послугами даного об'єкта
	5.3. Умовно-постійні поточні витрати на функціонування даного об'єкта
6. Показники приростів обсягів соціальних інвестицій у функціонування даного об'єкта соціальної інфраструктури у звітному періоді порівняно із базовим	6.1. Загальний приріст обсягів соціальних інвестицій
	6.2. Приріст, що має переважно екстенсивний характер
	6.3. Приріст, що має переважно інтенсивний характер
	6.4. Приріст, викликаний загальними інфляційними процесами та подорожчанням окремих видів ресурсів
7. Показники, що характеризують обсяги та якісні результати наданих соціальних послуг даним об'єктом соціальної інфраструктури	Залежно від типу об'єктів соціального інвестування

3. Ранжування об'єктів соціального інвестування, які знаходяться у даному місті (регіоні) та

відносяться до одного типу закладів соціальної інфраструктури, за рівнем ефективності соціального інвестування. Враховуючи, що оцінка ефективності соціального інвестування згідно запропонованого нами підходу відбувається за допомогою декількох показників, для здійснення такого ранжування потрібно або обрати найбільш узагальнений показник оцінювання (цей показник доцільно обирати серед показників, що характеризуються співвідношенням між якісними результатами надання соціальних послуг певним об'єктом соціального інвестування та обсягами вкладених інвестицій), або використовувати методи багатокритеріального ранжування.

4. Обчислення показників ефективності соціального інвестування як за окремими об'єктами такого інвестування, що належать до даного типу, так і за їх групами в інших містах (регіонах) держави.

5. Виокремлення за кожною групою об'єктів соціального інвестування, що знаходяться у даному місті (регіоні), об'єкта з найбільшим рівнем ефективності такого інвестування. Подібним чином слід обрати відповідний об'єкт соціального інвестування, що знаходиться поза даним містом (регіоном).

6. Аналіз динаміки показників ефективності соціального інвестування за кожним об'єктом соціальної інфраструктури, що знаходиться у даному місті (регіоні), та за групою однотипних таких об'єктів. Дане аналізування передбачає розрахунок темпів зростання відповідних показників та виявлення причин їх змін з використанням багатофакторних моделей. При цьому основні причини, що зумовлюють зміну рівня ефективності певного напрямку соціального інвестування, можуть бути поділені на дві групи, а саме: зовнішні та внутрішні. У свою чергу, зовнішні причини зміни рівня ефективності певного напрямку соціального інвестування доцільно розподілити за такими основними групами: економічні (наявність інфляційних процесів в економіці; зміна цін на окремі види ресурсів, що застосовуються у процесі створення та функціонування закладів соціальної інфраструктури тощо), соціально-демографічні (зміна рівня добробуту населення; зміна уподобань населення щодо відвідування тих чи інших типів об'єктів соціального інвестування; зміна загальної чисельності населення міста (регіону); зміна вікової структури населення регіону; тощо) та екологічні (зміна екологічних характеристик навколишнього природного середовища міста (регіону)). Стосовно внутрішніх причин зміни рівня ефективності певного напрямку соціального інвестування, то до них слід віднести, насамперед, такі: наявність частини приросту обсягів соціальних інвестицій, що має переважно інтенсивний характер; зміна структури послуг, що надаються даним об'єктом соціального інвестування; зміна ефективності праці працівників установ соціальної інфраструктури, що відображається у зміні (покращенні або погіршенні) якості послуг, що надаються цими установами.

7. Порівняння рівня ефективності соціального інвестування за кожним об'єктом соціальної інфраструктури та за групою однотипних таких об'єктів, що знаходяться у даному місті (регіоні), із рівнем такої ефективності для аналогічних об'єктів, що знаходяться в інших містах (регіонах), та з'ясування причин відхилень (дані причини у значній їх частині відповідають поданому вище групуванню їх видів, яке доцільно використовувати при аналізі динаміки показників ефективності соціального інвестування).

8. Встановлення переліку показників-факторів, що визначають рівень ефективності соціального інвестування за певним напрямом такого інвестування. Дані показники-фактори доцільно поділити на три групи: показники, що характеризують питомі витрати коштів; показники, що характеризують рівень використання ресурсного забезпечення певного об'єкта соціального інвестування; показники, що описують питомі якісні результати надання послуг певним типом закладів соціальної інфраструктури. Стосовно показників першої групи, то, серед іншого, до них доцільно віднести такі:

- середній рівень заробітної плати з нарахуваннями на соціальні заходи за категоріями працівників закладу соціальної інфраструктури;
- середній рівень витрат, що безпосередньо виділяються на одного відвідувача закладу соціальної інфраструктури (залежно від специфіки роботи закладу – в розрахунку на одне відвідування чи на одного відвідувача протягом року) або на групу відвідувачів (наприклад, в розрахунку на один клас середньої школи);
- величина капітальних витрат на створення та функціонування закладу соціальної інфраструктури у розрахунку на 1 м² його загальної площі;
- величина комунальних витрат на функціонування закладу соціальної інфраструктури (зокрема, на опалення та освітлення) у розрахунку на 1 м² його загальної площі.

Стосовно другої групи показників-факторів, які визначають рівень ефективності соціального інвестування за певним напрямом такого інвестування, то до них, серед іншого, доцільно віднести такі:

- кількість відвідувачів закладу (або кількість відвідувань протягом року), що в середньому за рік припадають на одного основного працівника даного об'єкта соціальної інфраструктури;
- кількість відвідувачів закладу (або кількість відвідувань протягом року), що в середньому за рік припадають на одного працівника даного об'єкта соціальної інфраструктури;
- кількість відвідувачів закладу (або кількість відвідувань протягом року), що в середньому за рік припадають на 1 м² його загальної площі даного об'єкта соціальної інфраструктури.

Щодо третьої групи показників-факторів, які визначають рівень ефективності соціального інвестування за певним напрямом такого інвестування, то їх конкретна форма залежить від типу об'єктів соціальної інфраструктури, що розглядаються. Проте, переважна більшість таких показників повинна обчислюватися як певний якісний результат діяльності даного закладу соціальної інфраструктури у

розрахунку на одну особу, що відвідувала цей заклад (наприклад, середній рівень успішності у дванадцятибальній шкалі у розрахунку на одного учня школи за підсумком навчального року).

9. Здійснення нормування показників-факторів, що визначають рівень ефективності соціального інвестування за певним напрямом такого інвестування. З цією метою слід обрати об'єкт (або декілька об'єктів), що відносяться до певного типу закладів соціальної інфраструктури, з найвищим рівнем ефективності соціального інвестування (згідно проведеного ранжування та оцінювання рівня такої ефективності в інших регіонах) та узяти значення обраних показників-факторів для даного об'єкта (об'єктів) в якості еталонних.

10. Виявлення причин відхилення фактичних значень показників-факторів для кожного закладу соціальної інфраструктури, що знаходяться у даному місті (регіоні), від нормованих (еталонних) їх значень та розроблення пропозицій щодо зниження (усунення) цих відхилень. Дані пропозиції повинні бути оформлені у вигляді певних заходів, які можуть бути поділені за такими основними напрямками:

- зниження питомих витрат коштів на функціонування закладів соціальної інфраструктури, зокрема, за рахунок впровадження енергозберігаючих технологій;
- покращення використання ресурсного забезпечення певного об'єкта соціального інвестування, зокрема, за рахунок збільшення співвідношення між користувачами його послуг та працівниками закладу;
- підвищення якісних результатів надання послуг певним закладом соціальної інфраструктури, зокрема, за рахунок зростання кваліфікації його працівників.

Реалізація запропонованої системи моніторингу ефективності вкладення соціальних інвестицій у функціонування об'єктів соціальної інфраструктури певного міста (регіону) за рахунок коштів місцевого бюджету у практиці діяльності органів місцевої влади дозволить покращити ефективність використання цих коштів завдяки зростанню співвідношення результатів соціального інвестування та обсягів вкладених інвестицій у його впровадження.

Висновки

Показники ефективності соціальних інвестицій, що фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів, можуть бути поділені на низку груп за різними ознаками групування, зокрема за видами об'єктів соціальної інфраструктури (показники ефективності соціального інвестування: об'єктів охорони здоров'я, об'єктів дошкільної освіти, загальноосвітніх шкіл, дитячо-юнацьких спортивних шкіл, закладів культури та мистецтва) та за ступенем узагальненості (показники, що характеризують ефективність інвестування в окремий об'єкт соціальної інфраструктури, та показники, що характеризують ефективність інвестування в сукупність однотипних об'єктів).

Врахування специфіки соціального інвестування потребує відзначення того факту, що, на відміну від інвестицій у виробничу сферу, до обсягів соціальні інвестиції повинні бути віднесені не лише капітальні, але й поточні витрати на функціонування об'єктів соціальної інфраструктури. З урахуванням цього, у роботі було запропоновано показник ефективності соціального інвестування, що одночасно враховує усі понесені витрати на його здійснення.

Важливе значення має здійснення групування обсягів соціальних інвестицій, зокрема, поділ їх приросту відносно базового періоду на екстенсивну та інтенсивну частини. Під екстенсивною частиною приросту обсягів соціальних інвестицій нами пропонується розуміти такі інвестиції, збільшення яких обумовлено потребою у розширенні можливостей надання соціальних послуг даного виду. Стосовно інтенсивної частини обсягів соціальних інвестицій, то до неї слід віднести ті, які передбачають покращення якості надання відповідних послуг.

Реалізація запропонованої послідовності функціонування системи моніторингу ефективності соціальних інвестицій, що вкладаються в об'єкти соціальної інфраструктури певного міста (регіону), у практиці діяльності органів місцевої влади дозволить здійснювати оперативний контроль цих інвестицій та встановлювати, наскільки раціонально було витрачено відповідні кошти, що, у кінцевому рахунку, сприятиме підвищенню ефективності їх використання.

Подальші дослідження проблеми розроблення системи моніторингу ефективності вкладення соціальних інвестицій у функціонування об'єктів соціальної інфраструктури даного міста (регіону), що фінансуються за рахунок коштів місцевого бюджету, потребують створення дієвих засобів регулювання обсягів такого фінансування.

Література

1. Фещенко Л.В. Вдосконалення бюджетного планування і прогнозування / Л.В. Фещенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 154–157.
2. Федосов В.М. Сутність і проблематика бюджетотворення: українські реалії / В.М. Федосов, Т.С. Бабич // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 3 – 23.
3. Заїчко І.В. Роль бюджетної політики у забезпеченні фінансової незалежності органів місцевого самоврядування / І.В. Заїчко // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 1 (50). – С. 47–55.
4. Жовнірчик Я.Ф. Формування самодостатніх територіальних громад і стратегія їх економічного саморозвитку / Я.Ф. Жовнірчик // Університетські наукові записки. – 2005. – № 1–2 (13–14). – С. 324–331.
5. Курносова К.В. Проблеми вдосконалення функціонування матеріально-фінансової основи

місцевого самоврядування / К.В. Курносова // Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси. – 2012. – № 3. – С. 49–54.

6. Шаповал В.М. Оцінка ефективності соціальних інвестицій / В.М. Шаповал // Nauka: teoria i praktyka. – Przemysł : Nauka i studia, 2009. – Volume 2. Ekonomiczne nauki. – S. 71–75.

7. Клепиков Д.М. Методические аспекты оценки социального инвестирования / Д.М. Клепиков // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – С. 72–74.

8. Ломовцева О.А. Методологические аспекты определения сущности и эффективности социальных инвестиций / О.А. Ломовцева, С.Ю. Соболева // Научные ведомости БелГУ. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. – 2009. – № 9. – С. 213–218.

References

1. Feschenko, L.V. (2011). Improving budgeting and forecasting. *Journal of Transport Economics and Industry*, 34, 154–157 (in Ukr.).

2. Fedosov, V.N. (2008). Nature and problems byudzhetovertovennya: Ukrainian realities. *Finance Ukraine*, 1, 3 – 23 (in Ukr.).

3. Zayichko, I.V. (2010). The role of fiscal policy in ensuring financial independence of local governments. *Proceedings NDFI*, 1 (50), 47 – 55 (in Ukr.).

4. Zhovnrchyk, J.F. (2005). Formation of self-sufficient local communities and their economic self-development strategy. *University research note*, 1-2 (13-14), 324-331 (in Ukr.).

5. Kurnosova, K.V. (2012). Problems of improving the functioning of material and financial basis of local government. *Foreign trade: law, economics, and finance*, 3, 49-54. (in Ukr.).

6. Shapoval, V. M. (2009). Evaluating the effectiveness of social investments. *Nauka: Teoria i Praktyka*, 2, 71-75 (in Ukr.).

7. Klepikov, D. M. (2012). Methodological aspects of the evaluation of social investment. *Problems of the Modern Economy*, 1, 72-74 (in Rus.).

8. Lomovtseva, O. A., & Sobolev, S. Y. (2009). Methodological aspects of the determination of the nature and effectiveness of social investment. *Scientific Statement BSU*, 9, 213 -218 (in Rus.).

Рецензія/Peer review : 25.7.2013 р.

Надрукована/Printed :14.8.2013 р.

Рецензент: к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного університету «Львівська політехніка» Загорецька Олена Ярославівна

ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МОНІТОРИНГУ В СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Здійснено критичний аналіз методичних основ проведення моніторингу Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та запропоновано методичний підхід до моніторингу державних із застосуванням системи показників (показники, які забезпечують виконання вимог законодавства та принципу прозорості державних закупівель; якісні і кількісні показники здійснення державних закупівель; показники, які характеризують здійснення державних закупівель за етапами).

Ключові слова: державні закупівлі, система державних закупівель, моніторинг, цільове та ефективне використання коштів.

L. KATROSHA

SHEE "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine"

THEORETICAL AND PRACTICAL APPLICATION OF MONITORING PUBLIC PROCUREMENT

Abstract - The author conducts the critical analysis of the methodological foundations of the monitoring performed by the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, and proposes methodical approach to the monitoring of the public procurement using the system of the indicators (the indicators that guarantees the enforcement of legal requirements and the principle of transparency of the public procurement; qualitative and quantitative indicators of the public procurement; the indicators that characterize the steps of the public procurement execution).

Keywords: public procurement, public procurement, monitoring, targeted and effective use of funds.

Вступ

На сьогодні, реалізація моніторингу державних закупівель передані Міністерству економічного розвитку і торгівлі України як уповноваженому органу з питань координації державних закупівель товарів, робіт і послуг.

Зазначений державний орган уповноважений проводити систематичне спостереження за станом здійснення замовниками державних закупівель, у тому числі аналіз ефективності здійснення закупівель, використовуючи отримані в установленому порядку від замовників, учасників, підприємств, установ, організацій, а також органів, які здійснюють державне регулювання і контроль у сфері закупівель, правоохоронних органів документи та інформацію.

Для виконання даних функцій Міністерство економічного розвитку і торгівлі України прийняло наказ «Про здійснення моніторингу державних закупівель», який регламентує процедуру здійснення Міністерством моніторингу державних закупівель [8].

Проте, незважаючи на існування явних позитивних рис, існуючій методиці моніторингу державних закупівель притаманні деякі недоліки, котрі заважають ефективному здійсненню їх поточного контролю.

Ураховуючи високий рівень ризику корупції на всіх етапах здійснення державних закупівель, слід розважливо підійти до питання удосконалення методичних підходів здійснення моніторингу на кожному з етапів здійснення державних закупівель.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Зазначимо, що зважаючи на необхідність контролю у будь-якій сфері людської діяльності та його значення, тема державного фінансового контролю (далі – ДФК), зокрема його методів є досить актуальною й популярною серед вітчизняних науковців: М.Ф. Базась [1], М.Т. Білуха [3], Ф. Ф. Бутинець [4], І. К. Дрозд [5], Л. Г. Ловінська та І. Б. Стефанюк [6] тощо. Проте специфіка функціонування системи державних закупівель та значні обсяги зловживань у ході здійснення державних закупівель на всіх етапах потребують поглибленого дослідження та виявлення найбільш дієвих методів фінансового контролю у протидії цим порушенням. На жаль, даним питанням у вітчизняній практиці приділено невелика увага, зокрема моніторинг розглядається найчастіше у сфері протидії відмиванню доходів, отриманих злочинним шляхом.

Мета статті

Аналіз та визначення основних недоліків існуючої методики проведення моніторингу державних закупівель та пропозиції щодо її розвитку.

Експериментальна частина

Як зазначалося вище моніторинг на сьогодні здійснює Міністерство економічного розвитку і торгівлі України за окремими показниками, а саме наявність підстав для застосування процедури закупівель у одного учасника, так як саме ця процедура закупівель має негативне значення для функціонування системи державних закупівель. Зокрема аналіз стану державних закупівель дозволив виявити, що договори з найбільшим обсягом грошових коштів укладаються через використання процедури у одного учасника. Процедура закупівель у одного учасника не є конкурсною процедурою і часто є вразливою до маніпуляцій, що створює численні можливості для корупції та змов.

Незважаючи на складність організації та невизначеність методики проведення моніторингу

державних закупівель з кінця 2011 р. по жовтень 2012 час, провело моніторинг 4-х процедур здійснення держзакупівель у одного учасника, за зверненням замовника – Державної казначейської служби України, а також відкритих торгів за зверненням замовника – Державного агентства екологічних інвестицій України [7]. Статистичні дані щодо проведення моніторингу держзакупівель наведено в таблиці 1 [7].

Таблиця 1

Аналіз даних здійснення моніторингу держзакупівель за I півріччя 2012 року

Місяць	Загальна кількість листів	Ініціатор моніторингу				Відмовлено в здійсненні моніторингу
		Замовник	питома вага, %	Мінекономрозвитку	питома вага, %	
Січень	14	9	64,29	5	35,71	1
Лютий	53	21	39,62	32	60,38	3
Березень	64	15	23,44	49	76,56	1
Квітень	68	13	19,12	55	80,88	2
Травень	65	4	6,15	61	93,85	2
Червень	53	14	26,42	39	73,58	2
Всього за I півріччя	317	76	23,97	241	76,03	11

Згідно з оприлюдненими на сайті Мінекономрозвитку листа-повідомлення про проведення моніторингу, в першому півріччі 2012 року із 15648 зареєстрованих на офіційному веб-порталі «Державні закупівлі» замовників з проханням здійснити моніторинг державних закупівель надійшло 76 звернень, з яких 11 було відхилено.

При цьому спостерігається позитивна динаміка збільшення кількості листів-повідомлень про проведення моніторингу закупівель за ініціативою Мінекономрозвитку.

Статистичні дані стосовно моніторингу в розрізі видів торгівельних процедур наведено в таблиці 2 [7].

Таблиця 2

Аналіз даних здійснення моніторингу держзакупівель в розрізі торгівельних процедур за I півріччя 2012 року

Місяць	Кількість висновків	Закупка у одного учасника		Конкурентні процедури	
		всього	питома вага, %	всього	питома вага, %
Січень	5	5	100	-	-
Лютий	24	14	58,33	10	41,67
Березень	33	18	54,55	15	45,45
Квітень	45	28	62,22	17	37,78
Травень	48	34	70,83	14	29,17
Червень	54	32	59,26	22	40,74
Всього за I півріччя	209	131	62,68	78	37,32

Відповідно до даних таблиці 2 всього за I півріччя було направлено 184 листи-повідомлення про моніторинг процедури закупівлі в одного учасника, що складає 58% від їх загальної кількості. При цьому спостерігається позитивна динаміка збільшення кількості листів-повідомлень про проведення моніторингу закупівлі в одного учасника. За перше півріччя 2012 року видано висновків про конкурентних торгах в 1,7 разу менше, ніж висновків щодо закупівлі в одного учасника.

При цьому передані в правоохоронні органи результати 62 моніторингових, серед яких позитивних висновків в розрізі процедури закупівлі в одного учасника видано на 33% більше, ніж негативних. Кількість негативних висновків за результатами моніторингу за ініціативою Мінекономрозвитку в 27,5 разу перевищує кількість негативних висновків з ініціативи замовника. При цьому кількість негативних висновків за конкурентними процедурами практично збігається з кількістю негативних висновків щодо закупівлі в одного учасника. Всього, в першому півріччі 2012 року, негативних висновків про моніторинг держзакупівель видано на 20% більше, ніж позитивних [7].

Таким чином, однією з позитивних рис діючої методики моніторингу державних закупівель є те, що вона передбачає проведення моніторингу державних закупівель у будь-який час незалежно від строків проведення процедур закупівель, укладення та виконання договору, який передбачає придбання товарів, робіт чи послуг за державні кошти, та щодо будь-якого періоду, починаючи з планування і закінчуючи виконанням зобов'язань за договором, укладеним за результатами відповідної процедури закупівлі. Окрім цього, згідно з Наказом Мінекономрозвитку проведення моніторингу передбачає не лише виявлення порушень діючого законодавства у сфері державних закупівель, а й перевірку на предмет ефективності і раціональності використання державних коштів, максимізації їх економії при здійсненні державних

закупівель.

Проте, незважаючи на існування явних позитивних рис, існуючій методиці моніторингу державних закупівель притаманні деякі недоліки, котрі заважають ефективному здійсненню поточного контролю:

- передбачений перелік напрямків здійснення моніторингу відповідає лише етапу безпосереднього здійснення процедур державних закупівель;
- відсутність переліку показників, які б сприяли оцінці ефективності і раціональності використання державних коштів, максимізації їх економії при здійсненні державних закупівель;
- розрізненість часових інтервалів;
- відсутність уніфікованого переліку показників, які б сприяли загальній оцінці стану функціонування системи державних закупівель та створенню відповідної бази даних.

Моніторинг державних закупівель – це саме той метод, який при правильному і оптимальному визначенні показників і послідовності виконання його процедури може сприяти підвищенню ефективності законодавчої бази та кращій реалізації її положень.

Отже, основною метою методики здійснення моніторингу державних закупівель, яка пропонується, є визначення основних вузьких місць та виявлення проблем у процесі здійснення закупівель, а також забезпечення їх прозорості. Дані завдання повністю співпадають із мінімальні вимогами вітчизняного та міжнародного законодавства у сфері державних закупівель.

Основу методики складають показники, які дозволяють у повній мірі реалізувати мету і завдання моніторингу державних закупівель. Узагальнюючи існуючі пропозиції науковців і фахівців у сфері державних закупівель пропонуємо систему показників, призначену для моніторингу державних закупівель за трьома блоками: показники, які забезпечують виконання вимог законодавства та принципу прозорості державних закупівель; якісні і кількісні показники здійснення державних закупівель; показники, які характеризують здійснення державних закупівель за етапами. Дану систему показників можна застосовувати при моніторингу конкретного замовника або галузі в цілому:

I блок – це показники, які забезпечують виконання вимог законодавства та принципу прозорості державних закупівель:

- річні плани державних закупівель;
- оголошення про проведення процедури закупівлі (оголошення про проведення відкритих торгів, оголошення про проведення процедури двоступеневих торгів, оголошення про проведення попередньої кваліфікації, запит цінових пропозицій, інформація про застосування процедури закупівлі в одного учасника);
- обґрунтування застосування процедури (підстави) закупівлі в одного учасника;
- повідомлення про акцепт пропозиції конкурсних торгів або цінової пропозиції, пропозиції за результатами застосування процедури закупівлі в одного учасника;
- документація конкурсних торгів або кваліфікаційна документація;
- зміни до документації конкурсних торгів або кваліфікаційної документації та роз'яснення до неї (у разі наявності);
- відомості про рамкову угоду, за якою укладено договір про закупівлю (у разі проведення закупівлі за рамковими угодами);
- додаткова інформація до запиту цінових пропозицій;
- протокол розкриття пропозицій конкурсних торгів, цінових пропозицій, кваліфікаційних пропозицій;
- інформація про відхилення пропозицій конкурсних торгів, цінових пропозицій, кваліфікаційних пропозицій та підстави такого відхилення у вигляді протоколу;
- звіт про результати проведення процедури закупівлі;
- акцептована ціна за одиницю товару та ціна за одиницю товару згідно з договором;
- рішення органу оскарження.

II блок – це якісні і кількісні показники здійснення державних закупівель:

- частка конкурентних і неконкурентних процедур (абсолютна та відносна);
- обґрунтування застосування процедури (підстави) закупівлі в одного учасника, які найчастіше використовують;
- середня кількість учасників торгів при застосуванні кожного з конкурентних методів закупівель (рівень конкуренції);
- середня тривалість циклу закупівель у днях
- частка процедур закупівель, які було скасовано;
- кількість скарг і дотримання строків їхнього розгляду;
- використання критеріїв оцінювання інших, ніж ціна;
- дотримання строків здійснення платежів, кількість договорів, не зареєстрованих Державною казначейською службою, з зазначенням причин відмови в реєстрації зобов'язань;
- випадки корупції, про які повідомлялося й на підставі яких було порушено справи;
- випадки змови між учасниками торгів, про які повідомлялося й на підставі яких було порушено справи.

III блок – це показники, які характеризують здійснення державних закупівель за етапами:

Етап планування:

- своєчасність затвердження річного плану, його відповідність кошторису, плану використання державних коштів, програмі, фінансовому плану підприємства, плану капітальних вкладень;
- визначення відповідності обрання процедур закупівель та предметів закупівлі вимогам законодавства;
- відсутність ділення державних закупівель на частини з метою уникнення проведення відкритих торгів зі зменшенням ціни;
- правильність визначення предмету закупівлі.

Етап здійснення державних закупівель

- рішення про створення тендерного комітету та відповідність кількісного складу тендерного комітету вимогам законодавства;
- наявність у тендерній документації умов, що обмежують конкуренцію та призводять до дискримінації учасників;
- наявність у тендерній документації обов'язкової інформації, зокрема, переліку критеріїв та методики оцінки для визначення найкращої тендерної пропозиції та основних умов, які обов'язково повинні включатись до договору про закупівлю;
- кількість методик до оцінки тендерних пропозицій, для визначення найкращої тендерної пропозиції;
- наявність у технічній специфікації посилання на конкретні торговельні марки чи фірми або тип предмета закупівлі, джерело його походження або виробника;
- наявність у тендерній документації детального опису товару;
- наявність у тендерній документації учасників заповненої форми відповідності критеріям оцінки тендерної пропозиції та методики оцінки тендерних пропозицій;
- наявність у тендерній документації способу оцінки і порівняння альтернативних тендерних пропозицій.
- розмір надання тендерного забезпечення;
- вимоги щодо повернення тендерного забезпечення тендерних пропозицій;
- умови та вимоги здійсненні розкриття, оцінки та порівняння тендерних пропозицій;
- порядок проведення оцінки тендерних пропозицій;
- відповідність акцепту тендерної пропозиції учасника вимогам тендерної документації;
- строки акцептування тендерної пропозиції, що визнана найкращою за результатами оцінки, та направлення повідомлення всім учасникам процедур закупівель (акцепт: 15 – робочих днів; повідомлення: 3 – запит та у одного постачальника, 5 – інші процедури);
- порядок укладення договорів.
- дотримання строків укладання договорів про закупівлю з учасником – переможцем процедури закупівлі.

Зауважимо, що всупереч вимогам законодавства на веб-сайтах основних розпорядників і замовників державних закупівель так і не було знайдено деякі відомості, які підлягають обов'язковому розкриттю, зокрема річний план закупівель, повідомлення про акцепт пропозиції тощо. Обґрунтування закупівель у одного учасника та причини скасування процедур закупівель є формальними, тому незрозуміло, чи це є ознакою якихось порушень, чи ж справжньою причиною скасування був брак бюджетного фінансування [2].

Беручи до уваги мету моніторингу та його взаємозв'язок з іншими інструментами ДФК, слід за основу брати дуалістичний підхід при розгляді моніторингу державних закупівель. Так, з одного боку, моніторинг будемо розглядати як підсистему управління процесом державних закупівель, яка взаємодіє з іншими підсистемами управління, тобто з точки зору його організації; з іншого, – з точки зору ефективності застосування цієї підсистеми для прийняття відповідних управлінських рішень, де ключовими є коректність застосування отриманої інформації та, на цій основі, можливість корегування загальної організації державних закупівель та процедур ДФК.

Як зазначалося вище, моніторинг слід розглядати як певну послідовність дій щодо збору інформації стосовно функціонування сфери державних закупівель, визначення факторів, які негативно впливають на реалізацію етапів і процедур державних закупівель, та їх аналіз, слідкування за відповідністю здійснення державних закупівель нормам чинного законодавства та надання рекомендацій щодо оперативного усунення порушень та недоліків. Це дозволяє запропонувати методику організації процесу моніторингу державних закупівель в розрізі етапів їх проведення.

Схематично організацію процесу моніторингу в розрізі етапів проведення державних закупівель наведено на рисунку 1.

При цьому, слід мати на увазі, що на етапі планування відбувається структуризація ринків державних закупівель, що дає можливість визначати і обрати процедури розміщення державних замовлень залежно від категорії останніх. У свою чергу, вибір остаточного способу розміщення державного замовлення вимагає публічного обґрунтування. На етапі ж здійснення контракту необхідно передбачити «створення системи зворотного зв'язку і контроль результатів реалізації контракту, за рахунок регламентації процедур приймання результатів контрактів [9]», що дозволить зіставити результати контрактів з плановими цілями, публічними прогнозами і планами закупівель.

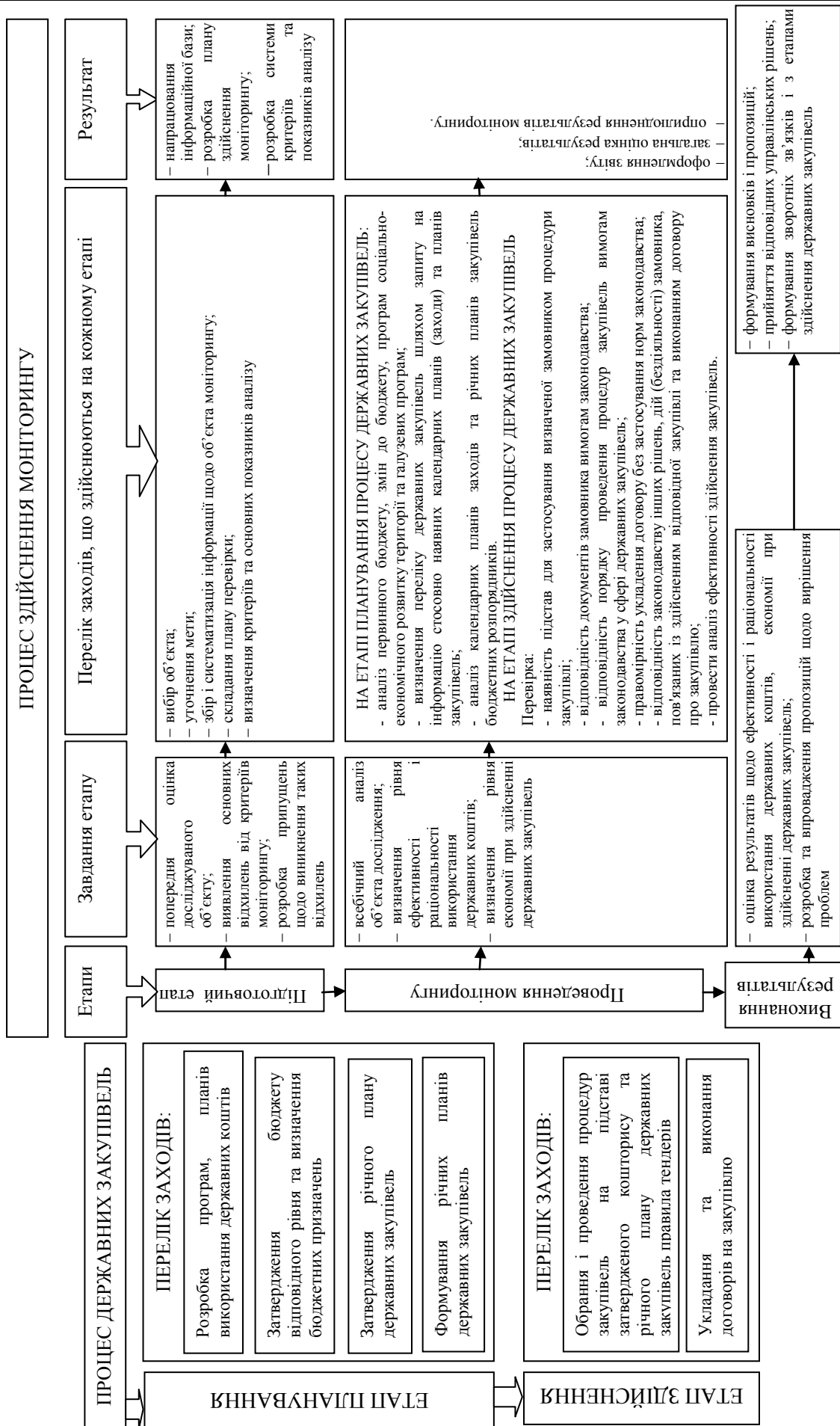


Рис.1. Організація процесу моніторингу в розрізі етапів проведення державних закупівель

Дотримання методики та послідовності реалізації усіх етапів моніторингу в розрізі етапів державних закупівель дозволить вирішити основні його завдання у системі державних закупівель:

- оперативне і постійне відстеження цільового та ефективного використання коштів;
- запобігання перевитрат і втрат державних коштів при здійсненні державних закупівель;
- протидія корупційним схемам здійснення державних закупівель;
- отримання та узагальнення інформації про здійснення державних закупівель на всіх етапах;
- отримання необхідних кількісних та якісних показників використання державних коштів;
- оперативне виявлення порушень і відхилень у процесі здійснення процедур державних закупівель;
- надання громадськості оперативної інформації про процес здійснення державних закупівель за результатами моніторингу.

Висновки

Таким чином, аналіз діючої методики проведення моніторингу державних закупівель Міністерством економічного розвитку і торгівлі України дозволив виокремити позитивні та негативні сторони її використання, що дозволило запропонувати удосконалення методичного підходу до методики проведення та організації процесу моніторингу державних закупівель як цілісної системи, яка включає заходи щодо збору, систематизації, аналізу, зберігання інформації про стан процесу здійснення державних закупівель на інтервалах часу, що нерозривно примикають один до одного.

Література

1. Базась М.Ф. Методичні прийоми державного фінансового контролю / М.Ф. Базась // Зовнішня торгівля: Правова економіка. – 2007. – № 4 (33). – С. 7–11.
2. Балабушко О. Незалежний моніторинг державних закупівель в Україні / О. Балабушко, І. Шмельова. – К. : Влад і Влада, 1996. – 320 с.
3. Контроль і ревізія : підручник / Ф. Ф. Бутинець, В. П. Бондар, Н. Г. Виговська, Н. І. Петренко ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП Рута, 2006. – 560 с.
4. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. – К. : ТОВ «Імекс-ЛТД», 2007. – 304 с.
5. Ловінська Л. Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні : монографія / Л. Г. Ловінська, І. Б. Стефанюк. – К. : НДФІ, 2006. – 240 с.
6. Моніторинг держзакупівель. Статистика за I півріччя 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.protorgi.info/ua/accent/2012/07/art1902159.html>
7. Про здійснення моніторингу державних закупівель : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 19.10.2011 № 155 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1377-11>
8. Чевтаева Е. И. Перспективы замены системы государственных закупок: концепция проекта закона «О федеральной контрактной системе» [Електронний ресурс] / Е. И. Чевтаева – Режим доступу : <http://ego.uapa.ru/issue/2011/02/11/>

References

1. Bazas M. F. Techniques of public financial control / M.F. Bazas // Foreign trade: legal economy. - 2007. - № 4 (33). - P.7-11. [in Ukrainian]
2. Balabushko O. The independent monitoring of of public procurement in Ukraine / O. Balabushko, I. Shmeliyova [Electronic resource]. - Available from: Bilukha M.T. Theory of financial and economic control and audit: a textbook / M.T. Bilukha - K.: Vlad and Vlad, 1996. - 320 p. [in Ukrainian]
3. Butynets, F.F. Control and revision: a textbook / F.F. Butynets, V.P. Bondar, N. G. Vigovska , N.I. Petrenko, ed. prof. F.F. Butynets. - Zhytomyr: PP Ruta, 2006. - 560 p. [in Ukrainian]
4. Drozd I. K. State Financial Control: teach. handbook. / I. K. Drozd, V.O. Shevchuk. - K.: LLC "Imex-LTD", 2007. - 304 p. [in Ukrainian]
5. Lovinska L.G. Accounting and financial control in the modern business environment in Ukraine: monograph / L. Lovinska, I.B. Stefanyuk. - K. NDFI, 2006. - 240 p. [in Ukrainian]
6. Monitoring procurement. Statistics for the first half of 2012 [Electronic resource]. - Available from : <http://www.protorgi.info/ua/accent/2012/07/art1902159.html> [in Ukrainian]
7. About the monitoring of public procurement: order of Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine 19.10.2011 № 155 [Electronic resource]. - Available from : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1377-11> [in Ukrainian]
8. Chevtaeva Ye.I. The perspective of replacement the system of public procurement: the concept of the draft law "On the Federal Contract System" [Electronic resource] / Ye.I. Chevtaeva - Available from : <http://ego.uapa.ru/issue/2011/02/11/> [in Russian]

Рецензія/Peer review : 1.7.2013 р. Надрукована/Printed :14.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф., кафедри фінансів ДВНЗ
«Українська академія банківської справи НБУ» Школьник І.О.

СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: БАЗОВІ ПІДХОДИ ЗАХІДНОЇ НАУКОВОЇ ДУМКИ

В статті проведено систематизований критичний огляд основних ідей та підходів до концепції корпоративної соціальної відповідальності, які сформувались у західній науковій думці.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, менеджер, бізнесмен, моральна відповідальність, корпорація, бізнес, суспільний договір, ринкові сили, політичні процеси, морально-агентська позиція, дилема «мораль – прибуток».

V. V. KOMPANIETS

Ukrainian State Academy of Railway Transport, Kharkov, Ukraine

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: BASIC APPROACHES OF WESTERN SCIENTIFIC THOUGHT

Abstract – In article the systematized critical review of the main ideas and approaches to the concept of corporate social responsibility which were created in the western scientific thought is carried out.

The critical analyses of the examined approaches is executed from the position of their world view basis and decision of dilemma "moral- profit" and also possibilities and consequences of application of certain position in realities of the Ukrainian economy and culture of doing business.

Conclusion is that most correct and acceptable is morally-agent position that means that development of socially-responsible business in Ukraine is impossible without the increase of level of culture and morals of businessmen and managers.

Keywords: corporate social responsibility; manager, businessman; and moral responsibility, corporation, business, social contract, market forces, political processes, the moral agent's position, the dilemma of «morality- profit».

Останнє десятиріччя характеризується стійким зростанням уваги вітчизняного наукового співтовариства, а також лідерів бізнесу до феномена корпоративної соціальної відповідальності. Причинами цього стали як потреби бізнесу, так і досвід наукових досліджень, який сформувався у західній науковій думці впродовж більше, ніж півстоліття. Забезпечення конкурентоспроможності економіки нині неможливе без соціально відповідальної діяльності великих корпорацій і бізнесу в цілому. До речі, ця складова оцінюється у рейтингу міжнародної конкурентоспроможності за версією Міжнародного інституту розвитку управління. І у цьому рейтингу Україна у 2011 році серед 59 обстежених країн зайняла лише 57 місце, у тому числі за критерієм «управлінська практика», що включає складову «соціальна відповідальність бізнесу», – 55 місце [1].

Крім того, за результатами глобального дослідження, яке було проведене компанією IBM у 2008 році, соціальна відповідальність є однією з п'яти базових характеристик успішного підприємства майбутнього [2].

Безперечно, реальний рівень соціальної відповідальності бізнесу залежить від багатьох факторів, серед яких найважливіше місце займають моральна та правова складові, але не менш важливим є і те, як розуміють науковці та бізнесове співтовариство саму сутність соціальної, у т.ч. корпоративної соціальної відповідальності.

Визначення мети

Слід відмітити, що оскільки концепція корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСО) – це породження західної наукової думки, майже усі вітчизняні дослідники цього питання, зокрема, В. Воробей, Л. Грицина, Д. Баюра, М. Бутко, М. Мурашко, В. Пантелеєнко та ін., так чи інакше звертаються до аналізу трактувань західних науковців.

Але, незважаючи на чисельність публікацій, все ж виникає потреба у систематизованому критичному огляді основних ідей та підходів до концепції КСО, які сформувались у західній науковій думці. Це і буде метою даної публікації.

Викладення основного матеріалу

Дискусія щодо корпоративної соціальної відповідальності почалася в першій половині 1950-х рр. постановкою двох взаємозв'язаних дослідницьких питань: що саме слід розуміти під КСО і що є її джерелами. Складність і тривалість дискусії були багато в чому визначені складністю самої категорії «корпоративна соціальна відповідальність». По-перше, КСО – це багаторівнева категорія. Вона включає відповідальність як таку, соціальну відповідальність як її специфічний тип і корпоративну соціальну відповідальність як ту соціальну відповідальність, суб'єктом якої є корпорація. По-друге, аналіз вказаних рівнів традиційно піднімає різні питання філософії, права, соціології, економіки, менеджменту. При цьому кожна з вказаних наук має власні методи досліджень і категоріальний апарат, відрізняється великою кількістю трактувань і концепцій, що розвиваються.

В ході дискусії щодо сутності КСО були представлені вельми різноманітні підходи і точки зору. Проте всі вони зводилися до двох основних позицій, вперше позначених в роботі професора Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена» [3]. На думку автора, соціальна відповідальність бізнесмена полягає в «реалізації тієї політики, ухваленні таких рішень або слідуванні такій лінії поведінки, які були б

бажані для цілей і цінностей суспільства» [3, с. 6]. Але класична дефініція Р. Боуена, як справедливо зазначає Ю. Благов, була внутрішньо суперечлива щодо джерел соціальної відповідальності. З одного боку, малася на увазі наявність якогось суспільного договору, що погоджує поведінку бізнесмена з метою і цінностями суспільства [4]. Специфічні умови цього договору можуть змінюватися відповідно до трансформації суспільства очікувань, але договір в цілому зберігається як основне джерело легітимності бізнесу. З другого боку, моральна відповідальність бізнесмена визнавала суспільну роль останнього як відносно незалежного морального агента, здатного не тільки відображати пануючі в суспільстві цінності, але і брати активну участь в їх формуванні.

Саме ці дві ідеї і створили основні передумови для еволюції вчення про КСО. Позицію, засновану на визнанні суспільного договору і, відповідно, «зовнішньої» природи джерел КСО, переважно відстоювали фахівці в галузях економіки, політології і менеджменту. Морально-агентської позиції, що визнає примат «внутрішніх» джерел КСО, дотримувалися в основному представники філософської науки.

Перша з вказаних позицій бере свій початок в роботах Т. Левітта, М. Фрідмана, Дж. Гелбрейта, К. Девіса. Соціальна відповідальність розумілась як обов'язки, виконання яких є універсально необхідним для існування капіталістичного суспільства. Обов'язки корпорації і, відповідно, конкретного менеджера розглядалися як детерміновані зовнішніми по відношенню до бізнесу силами. Як суб'єкти відповідальності розглядалися і бізнес, який системно взаємодіє з суспільством, і корпорація, і менеджер, що безпосередньо ухвалює рішення. При цьому ані корпорація, ані менеджер не розглядалися як незалежні моральні агенти, які активно формують свою соціальну відповідальність, а чесноти менеджерів напряму ув'язувалися з їх здатністю адекватно слідувати зовнішнім силам.

Основні відмінності в трактуваннях adeptів суспільного договору були пов'язані з типологією тих зовнішніх сил, які диктують корпорації і менеджерам відповідні обов'язки. Можна виділити три групи досліджень: ті, які співвідносять цю зовнішню дію з ринковими силами; що співвідносять її з політичними процесами, а також такі, що дотримуються комплексного підходу.

Посилання на ринкові сили вперше використано Т. Левіттом, а потім розвинуто М. Фрідманом. Автори виходять з того, що основною функцією бізнесу є отримання прибутку, підтримка ж соціальної сфери – фінансування шкіл, лікарень, ін., лише руйнує капіталістичну систему. Т. Левітт, зокрема, вважав, що капіталістичне суспільство базується на розділенні основних економічних, політичних, соціальних і духовних функцій. Тому соціальна відповідальність бізнесу полягатиме у дотриманні норм цивілізованого спілкування та прагненні до матеріальної вигоди [5, с. 49]. Таку ж точку зору висловлював і М. Фрідман: у вільному суспільстві «існує одна і лише одна соціальна відповідальність бізнесу: використання своїх ресурсів для участі в діяльності, направленої на підвищення його прибутків, в тій мірі, в якій вона відповідає правилам гри, що забезпечують відкриту і вільну конкуренцію без обману і шахрайства» [6, с. 133]. М. Фрідман вважав, що бізнес в цілому чи окрема корпорація не є суб'єктом будь-якої відповідальності. Реальним суб'єктом соціальної відповідальності бізнесу є лише приватні власники і вищі корпоративні менеджери. Але соціально відповідальні менеджери, «крадучи гроші у власників» або вторгаючись у сферу, що лежить за межами їх професійної компетенції, підривають моральні основи системи і, відповідно, систему як таку.

Неокласичні трактування Т. Левітта і М. Фрідмана істотно дисонували з посиланням на політичні процеси як зовнішні сили, що впливають на корпорації і їх менеджерів. Цієї точки зору дотримувалися інституційні економісти, зокрема Дж. Гелбрейт, на думку якого трактування корпоративних менеджерів як «пасивних інструментів ринкових сил», «відповідальних службовців, які виконують волю директорів і акціонерів», – не більше ніж «ідеалістичне уявлення» [7, с. 274]. «Техноструктура», що реально ухвалює рішення в корпораціях, виявляється нікому не підвітною; відповідно, засобом, здатним обмежити деструктивне прагнення корпорацій до отримання прибутку будь-якими, у тому числі неетичними шляхами, є лише зовнішній контроль. Тому суспільство повинне обмежити свободу дій корпорацій за допомогою інструментів державного регулювання, щоб приватні інтереси не домінували над інтересами суспільства. Правильність саме цієї думки, на жаль, підтверджується практикою проведення шокових «ринкових реформ» української економіки, коли держава, випустивши важелі регулювання багатьох економічних процесів, отримала в результаті одну із найкорумпованіших економічних систем та безвідповідальний бізнес.

Визначальну роль в становленні комплексного підходу до аналізу зовнішніх сил, що детермінують обов'язки корпорацій і їх менеджерів, відіграли роботи професора К. Девіса, який протягом багатьох років обіймав пост президента Академії менеджменту. На наш погляд, його позиція є досить корисною для сучасних українських бізнесменів та менеджерів великого бізнесу.

На думку К. Девіса, проблема соціальної відповідальності повинна розглядатися і на системному рівні, і на рівні фірми – в управлінському контексті. Реальні рішення ухвалює бізнесмен, а інститут бізнесу визначає «культурні рамки, напрями діяльності і специфічні інтереси» [8, с. 71]. Бізнес К. Девіс порівнює зі спільним підприємством, що об'єднує відповідальних громадян і їх групи, у т.ч. інвесторів, менеджерів, працівників, вчених, місцеві співтовариства. І таке «підприємство» є відповідальним за задоволення не тільки економічних, але і соціальних, психологічних, політичних і інших очікувань суспільства» [9, с. 46–47].

Необхідно зазначити, що К. Девіс розширив перелік зовнішніх джерел КСО. Він визначив КСО як «усвідомлення фірмою проблем, які виходять за межі вузьких економічних, технічних і правових вимог, і реакцію на ці проблеми» [4, с. 28]. Більш того, на думку К. Девіса, фірма не буде соціально відповідальною,

якщо вона всього лише співвідносить свою діяльність з мінімальними вимогами закону, оскільки це властиво будь-якому хорошому громадянину.

Важливою, особливо в контексті сучасних реалій українського бізнесу, є позиція К. Девіса стосовно взаємозв'язку соціальної влади та соціальної відповідальності. Він підкреслював, що соціальна відповідальність бізнесменів безпосередньо витікає з тієї реальної соціальної влади, якою вони володіють, і повинна їй відповідати. Заслугує на увагу «залізний закон відповідальності», сформульований К. Девісом: «ті, хто не бере на себе відповідальності, адекватної їхній владі, в результаті втрачать цю владу» [9, с. 49]. На думку Ю. Благова абстрактно ефективному розподілу праці між основними суб'єктами ринкової економіки автор протиставив реальну боротьбу за владу в суспільстві [4].

Вперше в релевантній літературі К. Девіс відзначав, що «деякі соціально відповідальні рішення в бізнесі в ході тривалого, складного процесу аналізу можуть бути "виправдані" як такі, що надають хороший шанс для отримання фірмою довгострокового економічного ефекту» [8, с. 70]. Подаючи це обґрунтування, автор при цьому не відмовляється від трактування відповідальності як моральної категорії, відзначаючи, що «даний довгостроковий економічний ефект часто виступає лише своєрідною раціоналізацією рішень, прийнятих з неекономічних причин» [8, с. 70]. Таким чином, як зазначає Ю. Благов, дотримуючись вузького трактування КСО, К. Девіс не намагався протиставити соціальну відповідальність економічній ефективності як окремих компаній, так і бізнесу в цілому [4, с. 30]. Його позиція є однією з перших спроб пов'язати КСО зі стратегією розвитку компанії, що на початку ХХІ ст. стало мейнстрімом дискусії про КСО.

Своєрідною верхівкою розвитку комплексного підходу виявилася модель А. Керолла. Цим автором в кінці 1970-х рр. було запропоновано трактування соціальної відповідальності бізнесу як «відповідності економічним, правовим, етичним і дискреційним очікуванням, що пред'являються з боку суспільства організації в даний період часу» [10, с. 500]. Відповідно, А. Керолл виділив чотири типи корпоративної соціальної відповідальності: економічну, правову, етичну і дискреційну. Дискреційну відповідальність А. Керолл співвідніс зі сферою, в якій суспільство ще не сформувало будь-які зрозумілі очікування і яка припускає індивідуальний добровільний вибір менеджера. При цьому «ці чотири типи не виключають один одного і не утворюють континууму з економічними інтересами на одному полюсі і соціальними – на іншому» [10, с. 449].

Спочатку автор подав свою модель у вигляді піраміди. Економічна відповідальність, яка знаходиться в основі піраміди, безпосередньо визначається базовою функцією компанії на ринку як виробника товарів і послуг, що дозволяють задовольняти потреби споживачів і, відповідно, отримувати прибуток. Правова відповідальність має на увазі необхідність законослухняності бізнесу в умовах ринкової економіки, відповідність діяльності компанії очікуванням суспільства, фіксованим в правових нормах. Етична відповідальність, у свою чергу, вимагає від ділової практики відповідності очікуванням суспільства, не обумовленим у відповідних правових нормах, але заснованим на існуючих нормах моралі. Філантропічна (дискреційна) відповідальність спонукає фірму до дій, направлених на підтримку і розвиток добробуту суспільства через її добровільну участь в реалізації соціальних програм. Відповідно, використовуючи більш прагматичну, управлінську термінологію, можна зробити висновок, що фірма, яка дотримується КСО, повинна прагнути одержувати прибуток, виконувати закони, бути етичною, а також бути хорошим корпоративним громадянином.

Розуміючи, що модель «піраміди», представляючи важливість різних рівнів КСО, не відображає їх складних перетинів і накладень, пізніше А. Керолл спільно з М. Шварцем запропонував замінити піраміду на діаграму Венна, здатну уловити нюанси взаємодії економічної, правової і етичної відповідальності. В цій діаграмі виділяються три чисті сфери – економічна, правова, етична, та чотири змішані – економіко-правова, економіко-етична, етично-правова та економіко-етично-правова [11]. На думку авторів, нова інтерпретація більш коректно описує реалії сучасного бізнесу, в яких лише обмежене число компаній систематично реалізують всі позначені типи відповідальності, переважно обмежуючись меншою різноманітністю. Цей же підхід обумовлював і відмову від філантропічної відповідальності, яку автори розглядали як складову або етичної, або економічної відповідальності.

Якщо вищенаведені підходи виходили з примату зовнішніх джерел КСО, то прихильники морально-агентської позиції – переважно філософи, що спеціалізуються на проблематиці етики бізнесу, – концентрувалися на аналізі онтологічної природи корпорації. Багато теоретиків спробували розкрити сутність КСО, визначивши, чи є корпорація моральним агентом або моральним суб'єктом. Найістотніший внесок в аналіз корпорації як морального агента зробили К. Годпастер, Дж. Ладд, Дж. Метьюз-мол, П. Френч.

Дж. Ладд, по суті підтримуючи позицію неокласиків, відстоював неправомочність ототожнення корпорації з індивідумом як носієм моральних властивостей [12]. Рішення в організації приймаються не на основі персональних інтересів або переконань осіб, що ухвалюють ці рішення, а залежно від цілей, які стоять перед нею. Корпорації ж створюються з метою отримання прибутку і не є незалежними агентами, тому вони не можуть бути об'єктом моральної оцінки. Більш того, кожний працівник виконує свою специфічну роль, що детермінується цілями організації. Ця залежність від цілей організації, у свою чергу, позбавляє незалежності окремих працівників і не дозволяє проводити їх моральну оцінку і на індивідуальному рівні. В результаті ані корпорація в цілому, ані її окремі працівники не є суб'єктами, що незалежно формують свою моральну відповідальність.

Протилежну точку зору висловив П. Френч, який розглядає організації як суб'єкти моралі. Моральна відповідальність компанії, на його думку, формується через обіцянки, контракти, операції, договори найму, завдання і призначення. П. Френч вважав, що основою моралі корпорації є внутрішня корпоративна структура ухвалення рішень [13, с. 212]. Корпорації мають стратегії розвитку, правила, норми, які у сукупності дозволяють визначити корпорацію як носія моралі. Якщо певне рішення та дія корпорації узгоджується з раніше затвердженою корпоративною політикою, їх можна визнати такими, що витікають «з корпоративних причин» і, відповідно, з «корпоративного бажання», обумовленого «корпоративними переконаннями». Це означає, що може йтися про «корпоративні наміри», а корпорацію як таку допустимо сприймати на основі її діяльності, ставлячись до неї як до метафізичного морального суб'єкта [4, с. 42].

Поступово трактування корпорації як морального агента стало домінувати у науковій думці. Особливе місце серед авторів, які відстоювали цю позицію, зайняли К. Годпасгер та Дж. Метьюз-мол [14].

Вченим вдалося сформулювати і обґрунтувати цілий ряд положень, принципово важливих для подальшого розвитку дискусії про КСО. Автори класифікували існуючі підходи до сутності моральної відповідальності індивідуума, виділивши такі її значення, як «казуальна» (відповідальність індивідуума за наслідки його намірів, утілюваних в діях); така, що виходить зі «слідування правилам» (слідування загальноприйнятим соціальним нормам); і «ухвалення рішень» (відноситься до незалежного процесу морального міркування індивідуума, що формує його моральну позицію). Як підкреслювали науковці, саме моральне міркування, що характеризується раціональністю і пошаною до оточення, є адекватним ідеї трактування індивідуума як морального агента. І саме здатність корпорації до такого міркування дозволяє розглядати її як морального агента.

Також авторами була подана класифікація основних підходів до сутності КСО. Класичні трактування КСО як необхідності слідувати ринковим силам, що вимагають від корпорації прагнення до прибутку, асоціювалися з ідеєю «невидимої руки ринку»; підхід до КСО як до необхідності слідувати нормам, втіленим в законах і породжуваним політичними процесами, – з «рукою держави». Відповідно здатність корпорації до морального міркування К. Годпасгер і Дж. Метьюз-мол. пояснили через образ «руки менеджменту» – не зовнішньої, а внутрішньої по відношенню до корпорації сили.

Проте при всіх досягнутих результатах прихильники морально-агентської позиції також виявилися нездатні до кінця розкрити сутність КСО, зіткнувшись з тими ж проблемами, що і адепти суспільного договору. Не виходячи за рамки нормативного аргументування, представники обох позицій так і не змогли запропонувати бізнесу конкретного набору цінностей, на яких можна б було будувати реальні управлінські процеси. В той же час, спочатку не претендуючи на позитивний аналіз таких процесів, дослідники задали напрями для аналізу специфічних внутрішньокорпоративних практик, необхідних для реалізації сформульованої тим або іншим чином соціальної відповідальності.

Щодо більш детального критичного аналізу підходів до КСО, які сформувались у межах нормативного напрямку західної наукової думки, слід зазначити наступне. Соціально-економічні рішення та дії бізнесмена, менеджера корпорації чи державного управлінця завжди виходять з певних світоглядних позицій, на основі яких спочатку формуються певні уявлення, думки, переконання, потім ставлення до економічних (соціально-економічних) процесів. Світоглядну основу мають і теоретичні розробки науковців. Специфіка західної економічної наукової думки у першу чергу обумовлюється саме особливістю світогляду багатьох вчених, який формувался у межах західної цивілізації з її домінантою на примаї матеріальних цінностей або права. Також значний вплив на формування західних теорій здійснила сама практика існування у межах західної економічної системи (різні вчені називають її капіталістичною чи ринковою, хоча найбільш вдалим, на нашу думку, є термін «західний капіталізм»).

Розглянемо ті напрями теорії КСО, які ми проаналізували у цій публікації саме з урахуванням цих зауважень.

Неокласичні трактування КСО є витоком органічно-прагматичної точки зору на взаємозв'язок таких найважливіших категорій, як мораль та економіка або бізнес, яка, по суті, визнає безперечну домінанту матеріального. Саме ця позиція, на жаль, переважає в діях багатьох сучасних українських бізнесменів, менеджерів, державних діячів і заважає як розвитку економіки, так і формуванню сильної держави. Тому таке трактування КСО необхідно спочатку відкинути як незадовільне та руйнівне.

Щодо думки інституціоналістів, які вважають джерелами соціальної відповідальності політичні сили, їх бачення ближче до юридичного підходу до взаємозв'язку прибутку та моралі, в основі якого визнання права як основного джерела регулювання економічних відносин. Це бачення, в контексті реалій української економіки, є важливим з точки зору необхідності посилення впливу держави на процеси регулювання діяльності бізнесу щодо забезпечення його відповідальності перед суспільством. Але саме по собі правове регулювання економічних відносин без інших важелів впливу, особливо з урахуванням особливостей менталітету українців, який формувался на домінанті моралі, а не права, не може дати позитивного впливу на формування соціально відповідального українського бізнесу.

Комплексний підхід до КСО є більш вдалим у порівнянні із попередніми. Він розширює сферу джерел соціальної відповідальності та виділяє пов'язані між собою економічну, правову та етичну відповідальність. Але ці види відповідальності розглядаються як рівнозначні. З одного боку, теоретично це правильно, але з іншого – в реальному просторі бізнесу не завжди вдається вирішити дилему «мораль (або закон) – прибуток» так, щоб, отримавши достатній прибуток, не порушити при цьому норм моралі (або норм

закону). В таких ситуаціях вирішальне значення має саме власна моральна позиція менеджерів, що ухвалюють рішення. Тому і ця позиція не може бути визначена як достатня для пояснення феномена КСО та відповідно сприяння розвитку КСО. Хоча деякі аспекти цього підходу, зокрема запропонований К. Девісом «закон залізної відповідальності» та його обґрунтування довгострокового економічного ефекту від соціально відповідальних дій, є досить корисними для практики сучасного українського бізнесу.

Щодо морально-агентської позиції і трактування корпорації як морального агента, то воно спочатку відрізнялось від позиції зовнішніх джерел КСО саме завдяки домінуванню філософського підходу, в якому ключове значення в економічній системі та економічних взаємовідносинах, хоча і не завжди досить явно, відводилось особистості менеджерів, що ухвалюють рішення. Саме ця позиція у межах нормативного підходу, на нашу думку, є найбільш наближеною до правильної.

Будь-яку систему створюють люди. Вони творять культуру суспільства, на базі якої будується певна економічна і політична система. Далі ми спостерігаємо постійний діалектичний зв'язок між культурою та мораллю суспільства та особистості, між цими складовими та станом економічних відносин, економіки у цілому. Але первинними є внутрішні сили, які здійснюють вільний вибір, відповідно до якого вибудовується система зовнішніх сил впливу на будь-які соціально-економічні явища та процеси, у тому числі на феномен корпоративної соціальної відповідальності.

Висновки

Таким чином, розглянувши різні підходи щодо сутності та джерел КСО, які сформувались у межах нормативного аналізу в західній науковій думці, можна зазначити, що всі вони мають певну світоглядну основу, так чи інакше вирішуючи дилему «мораль – прибуток» або в іншому трактуванні – особистість – зовнішні сили (тобто вільний вибір особистості менеджера чи бізнесмена з їх моральними якостями чи детермінованість їх дій зовнішніми силами). І в цій дилемі, на нашу думку, найбільш правильною є морально-агентська позиція. Виходячи саме з неї формується розуміння того, що побудова соціально-відповідального бізнесу неможлива без підвищення рівня культури та моралі сучасних українських бізнесменів та менеджерів, у т.ч. набуття ними знань щодо тих вигод, які дає соціально-відповідальна діяльність, уміння вести чесний та відповідальний бізнес.

Література

1. Хватов Ю.Ю. Сравнительный анализ международных рейтингов конкурентоспособности стран / Ю.Ю. Хватов // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – Т. 2, № 1 (5). – С. 390–398.
2. Корнильев К. Г. Предприятие будущего: результаты глобального исследования компании IBM / Г. К. Корнильев // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7. – №1. – С. 149–178.
3. Bowen H.R. Social Responsibilities of the Businessman / H.R. Bowen. – N.Y.: Harper & Row, 1953. – 153 p.
4. Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции / Ю. Е. Благов. – СПб. : Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2011. – 272 с.
5. Levitt Th. The Dangers of Social Responsibility / Levitt Th. // Harvard Business Review. – 1958. – № 36 (5). – P. 41–50.
6. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / M. Friedman // The New York Times Magazine. – 1970. – September 13. – P. 32–33, 122, 126.
7. Galbraith J. K. The Age of Uncertainty. – Boston, USA: Houghton Mifflin Company, 1977. – p. 365.
8. Keith Davis. Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? / K. Davis // California Management Review. – 1960. – Vol. 2, Issue 3. – P. 70–76.
9. Keith Davis. Understanding the social responsibility puzzle: what does the businessman owe to society? / K. Davis // Business Horizons. – 1967. – Vol. 2, Issue 4. – P. 45–50.
10. Carroll A.B. A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance / A.B. Carroll // Academy of Management Review. – 1979. – Vol. 4, № 4. – P. 497–505.
11. Schwartz M. S., Carroll A. B. Corporate Social Responsibility: A Three-Domain Approach / M. S. Schwartz, A.B. Carroll // Business Ethics Quarterly. – 2003. – № 13 (4). – P. 503–530
12. Ladd J. Morality and the Ideal of Rationality in Formal Organizations / J. Ladd // The Monist. – 1970. – № 54. – P. 488–516.
13. French P. The Corporation as a Moral Person / P. French // American Philosophical Quarterly. – 1979. – № 16 (3). – P. 207–215.
14. Goodpaster K. E., Mattheus J. B., Jr. Can a Corporation Have a Conscience? / K. E. Goodpaster, J. B. Mattheus, Jr. // Harvard Business Review. – 1982. – № 60 (1). – P. 132–141.

References

1. Hvatov Y. Y.: Comparative analysis of international rankings of competitiveness of countries. Bulletin of the International Nobel Economic Forum, Vol 2, № 1 (5), 2012 pp. 390-398.
2. Korniliev C. G.: Enterprise of the Future: results of a global study by IBM. Russian Management Journal, Vol. 7, № 1, 2009 pp. 149-178.
3. Bowen H.R.: Social Responsibilities of the Businessman. Harper & Row, New York 1953.

-
4. Blagov Y. E Corporate social responsibility: the evolution of the concept. Graduate School of Management of St. Petersburg State University, St. Petersburg 2011.
 5. Levitt Th. The Dangers of Social Responsibility. Harvard Business Review, № 36 (5), 1958 pp. 41-50.
 6. Friedman M.: The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. The New York Times Magazine, September 13, 1970 pp. 32-33, 122, 126.
 7. Galbraith J. K.: The Age of Uncertainty. Houghton Mifflin Company, Boston 1977.
 8. Keith Davis.: Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? California Management Review, Spring 60, Vol. 2, № 3, 1960 pp. 70-76.
 9. Keith Davis. Understanding the social responsibility puzzle: what does the businessman owe to society? Business Horizons, Vol. 2, № 4, 1967 pp. 45-50.
 10. Carroll A.B.: A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance. Academy of Management Review, Vol. 4, № 4, 1979 pp. 497-505.
 11. Schwartz M. S., Carroll A. B.: Corporate Social Responsibility: A Three-Domain Approach. Business Ethics Quarterly, № 13 (4), 2003 pp. 503-530.
 12. Ladd J.: Morality and the Ideal of Rationality in Formal Organizations. The Monist, № 51, 1970 pp. 488–516.
 13. French P.: The Corporation as a Moral Person. American Philosophical Quarterly, № 16 (3), 1979 pp. 207–215.
 14. Goodpaster K. E., Mattheus J. B., Jr Can a Corporation Have a Conscience? Harvard Business Review, № 60 (1), 1982 pp. 132–141.

Рецензія/Peer review : 14.6.2013 р.

Надрукована/Printed :14.8.2013 р.

Рецензент:

МАКДОНАЛЬДИЗАЦІЯ ЯК ОДИН З ПРОЯВІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто сутність поняття «макдональдизація» та виокремленні її характерні риси, досліджено переваги та недоліки цього процесу, виділені особливості макдональдизації як прояву соціокультурної глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, макдональдизація, ірраціональність раціонального, ефективність.

VALERIIA VASYLIVNA VELYCHKO

Poltava National Technical University named after Yurii Kondratyuk

MCDONALDIZATION AS A MANIFESTATION OF GLOBALIZATION

Abstract – The aim of the article is to reveal the features of the economic model of «McDonaldization» in the context of globalization through the prism of definition of essence of the concept of «McDonaldization».

McDonaldization in the broadest sense is a set of principles for the organization of activities that allow, following a clear pattern of restrictions and regulations, quickly and efficiently achieve the goal. The origin of the term associated with the implementation and application of these principles in fast food chain McDonald's. McDonaldization is a process in which the principles of the quick-service restaurant begin to define virtually all spheres of society. It could be called a kind of simplification of existing reality, the existence of certain patterns, and standards. The decisive role when you are buying goods plays not the functionality of their future use, but artificially formed association pseudoevaluative load.

The concept of «McDonaldization» was considered and its characteristics were distinguished in the article. There were investigated the advantages and disadvantages of this process, as well as features of McDonaldization as manifestation of socio-cultural globalization were highlighted.

Keywords: globalization, McDonaldization, irrationality rational, efficiency.

Постановка задачі. На межі тисячоліть стає все більш очевидним, що людство розвивається шляхом посилення взаємозв'язку і взаємозалежності різних країн, народів і культур. Цей процес, що охопив різні сфери суспільного життя всіх країн світу, в сучасній науці отримав назву глобалізації. Одним із найбільш значущих аспектів цього процесу є взаємозв'язок між економічною і культурною глобалізаціями – зростання взаємозв'язку і взаємодії економіки і культури, що протікає у всесвітньому масштабі. Розвиток процесів глобалізації пов'язаний з інтенсифікацією міжкультурних комунікацій, що охоплюють весь світ і перетворюють його в єдиний комунікативний простір. Завдяки цьому і виникає макдональдизація як форма осмислення сучасного глобалізованого світу через призму раціонального сприйняття.

Аналіз досліджень та публікацій. Головним ідеологом концепції «макдональдизації» вважається Дж. Рітцер [1, с. 6–12], хоча певні аспекти взаємозв'язку культури та економіки були висвітлені у концепції глокалізації Р. Робертсона [2, с. 35–42], концепції гібридизації Я. Пітерса [3, с. 163–172]. Праця Дж. Рітцера «Макдональдизація суспільства» є продовженням теоретичної раціоналістичної традиції, започаткованої Максом Вебером [4, с. 128–157], та є спробою застосувати в сучасних умовах погляди Вебера на явище бюрократії як найяскравіше вираження тенденцій раціоналізації європейського суспільства. Іншим джерелом концепції «макдональдизації» є критична теорія суспільства, започаткована Франкфуртською школою, як рефлексія та переосмислення актуальних соціальних проблем.

Виділення невирішених раніше частин. Незважаючи на те, що сутність процесу «макдональдизації» було охарактеризовано, вважаємо, що недостатньо розкритими залишаються переваги та недоліки «макдональдизації», а також перспективи застосування цієї економічної моделі у світі.

Формулювання цілей. Тому необхідно розкрити особливості застосування економічної моделі «макдональдизації» в умовах глобалізації крізь призму визначення сутності поняття «макдональдизація».

Основні результати дослідження. Глобалізація – це процес, який носить об'єктивний характер, але в сучасному світі наростає опір локальних культур тенденціям глобалізації, який часто набуває жорсткого та руйнівного характеру.

Сучасна глобалізація за своїми масштабами і наслідками є абсолютно унікальним явищем. По-перше, будучи результатом експансії західноєвропейської цивілізації, вона охоплює всю населену частину планети, набуває всесвітнього характеру. По-друге, підкорюючи простір і час за допомогою новітніх технологічних засобів, вона максимально зближує різні країни та культури. По-третє, вона має системний характер, оскільки охоплює практично всі – економічні, технологічні, політичні, соціокультурні – аспекти життєдіяльності сучасних суспільств.

Найбільш складним і суперечливим процесом у розвитку сучасного світу є соціокультурна глобалізація, яка зачіпає такі сфери, як наука, освіта, культура, етика, ідеологія тощо, та породжує не тільки взаємопроникнення, але і взаємовідштовхування культур. Глобалізація веде до серйозних змін у культурі – змін, що мають як позитивний, так і негативний характер. З одного боку, глобалізація сприяє прискоренню соціокультурної динаміки, значному збільшенню обсягу інформації, споживаної індивідом. Вона долає політичні кордони та ідеологічні бар'єри, які здавалися непорушними протягом багатьох століть. При цьому формує єдиний духовний простір, в якому представлені цінності всіх народів і цивілізацій. З іншого боку,

глобалізація створює і нові небезпеки, особливо загрозливі людству в довгостроковому плані. Перетворивши масову культуру в головний засіб духовної експансії, глобалізація призводить до уніфікації, руйнування культурної ідентичності та традиційних цінностей самотутніх культур. Реакцією на культурну експансію західної цивілізації стає зростання націоналізму та екстремізму, шовінізму і ксенофобії, посилення суперечностей і конфліктів у всьому світі.

У зв'язку з гібридизацією культурної та економічної глобалізації та пошуку раціональних причин даного процесу, і виникло таке поняття як макдональдизація (англ. McDonaldization) – термін, запропонований американським ученим Дж. Рітцером в його праці «Макдональдизація суспільства» (1993 р.). Автор визначає його як «процес, за якого принципи ресторану швидкого обслуговування стають все більш домінуючими над секторами американського суспільства, як і решти світу» [5, с. 497]. До основних факторів цієї тенденції, з точки зору Дж. Рітцера, належать «ефективність», «можливість прорахунку» і «передбачуваність», виражені у «зростаючому контролі й заміні гуманної технології негуманною» [1, с. 110]. Макдональдизація є переосмисленням раціоналізації, або переходом від традиційного до раціонального способів мислення і наукового управління.

Макдональдизація в широкому сенсі являє собою набір принципів організації діяльності, що дозволяють, керуючись чіткою схемою обмежень та правил, максимально швидко та ефективно досягати поставленої мети. Походження терміну пов'язане із впровадженням та використанням таких принципів діяльності в мережі ресторанів швидкого харчування (фаст-фуду) McDonald's.

Учений Дмитрієв Т. вважає, що «під процесом «макдональдизації» Рітцер розуміє, не просто процес розповсюдження ресторанів швидкого харчування мережі «Макдональдс» по всьому світу, а, перш за все, перетворення тих функціональних принципів, на яких ґрунтується ресторанний бізнес цієї мережі, в базисні принципи організації сучасного соціального життя, які сприяють її подальшій раціоналізації» [6, с. 18]. Ключове поняття – раціоналізація. Воно було введено німецьким соціологом М. Вебером, який вважав, що процес раціоналізації визначає і спрямовує розвиток сучасного капіталістичного суспільства. У першу чергу він розумів під цим поняттям збільшення можливості прорахування і керованості поведінки індивідуумів та інститутів. У зв'язку із цим, у ХХ ст. змістовні цілі суспільного розвитку були витіснені на другий план, а на перший вийшла ефективність досягнення цих цілей. Характерним прикладом є конвеєрне виробництво. Введення конвеєра спричинило подальшу спеціалізацію праці, в рамках якої робітник день у день виконував однотипні операції, причому, оскільки за одним робітником була закріплена одна операція, він міг впоратися з нею максимально швидко, якісно та ефективно. Аналогія конвеєрного промислового виробництва з організацією праці в ресторанах фаст-фуду є очевидною.

Макдональдизації – це процес, в ході якого принципи роботи ресторану швидкого обслуговування починають визначати практично всі сфери суспільства. Можна назвати це своєрідним спрощенням існуючої дійсності, існування за певними шаблонами, стандартами. При купівлі товарів вирішальну роль грає не функціональність їх майбутнього використання, а штучно створена асоціація псевдоціннісного навантаження. Почуття сучасності досягається за принципом: «я споживаю те ж, що і всі представники мого оточення». Відсталістю вважається відсутність останньої моделі товару. При цьому в більшості своїй маркетингові стратегії орієнтуються на імітацію якісного стрибка в кожній новій генерації загально визнаного «лейбла». Тим самим формується система помилкових матеріальних потреб і «одновимірної людини» – об'єкта духовного маніпулювання зі зниженим критичним ставленням до соціуму та включеного в споживчу гонку. Подібна споживча стратегія є основою стабільності економічної системи, але при цьому така система неефективно використовує природні ресурси і здійснює непомірне навантаження на біосферу планети в цілому [7].

Дж. Рітцер виділяє такі риси макдональдизації як сучасного варіанта раціоналізації:

1. Ефективність, що полягає у створенні ресторанами швидкого обслуговування сприятливих умов для швидкої їжі, необхідних за сучасного динамізму життя як окремої людини, так і суспільства. Інші інституційні структури, що використовують принципи макдональдизації, пропонують аналогічну ефективність, наприклад, схуднути, змінити мастило в автомобілі, підібрати окуляри тощо. Менеджери строго слідкують, щоб працівники в макдональдизованих системах функціонували ефективно. Правила і інструкції також покликані підтримувати високу ефективність роботи.

2. Можливість прорахунку, що полягає у існуванні чітко стандартизованої системи оцінки якості, швидкості, кількості та вартості вироблених товарів і послуг. Можливість прорахунку ґрунтується на чіткій стандартизації процесів виробництва та споживання послуг, а також співвідноситься передусім з кількістю та швидкістю.

3. Передбачуваність полягає у тому, що товари і послуги будуть однаковими, незалежно від часу і місця, коли і де вони пропонуються. Це додає відчуття комфорту і певної, тимчасової стабільності, які є недостатніми у сьогоднішньому хаотичному світі. Передбачувана також і поведінка службовців макдональдизованих систем. Вони наслідують корпоративні правила і виконують накази менеджерів. У багатьох випадках їхні дії і навіть те, що вони говорять, є передбачуваним. Для характерних ситуацій компанії розробляють стандарти поведінки, які службовці зобов'язані виконувати.

4. Контроль, що полягає у здатності здійснювати різносторонній контроль, починаючи із внутрішньо-організаційного контролю над працівниками та характером роботи, продовжуючи контролем за процесом виробництва, приготування та продажу продукції та закінчуючи контролем над споживчою

поведінкою клієнтів. Службовці макдональдизованих систем так само піддаються контролю. Особливо важливими у цьому процесі є машинні й організаційні технології, покликані контролювати виконувані операції. Ще одним наслідком стає зростання кількості машин, що автоматично надають товари і послуги відповідно до запрограмованих параметрів.

5. Ірраціональність раціонального. Згідно з Рітцером, раціоналізація діяльності у вигляді чіткої стандартизації і механізації діяльності та неможливість їх уникати призводить до того, що раціональність набуває характеристик ірраціональності. В результаті досягнення максимальної раціоналізації спостерігаються процеси дегуманізації та гомогенізації. Прикладами ірраціональності раціонального в межах макдональдизації називають наявність черг, високу вартість продукції та водночас її низьку якість, шкідливість для здоров'я та навколишнього середовища, фальшиву дружелюбність обслуговуючого персоналу [8].

Отже, макдональдизація як нова парадигма раціональності, стверджує Дж. Рітцер, має низку переваг, які можна звести до кількох пунктів. По-перше, макдональдизація підвищує середній рівень життя людей, надає не окремим індивідам, а масам людей можливість долучитися до досягнень сучасної цивілізації; забезпечує високий середній стандарт знань, знижує ризики некваліфікованого навчання. По-друге, на основі відповідності своїй природі макдональдизація сприяє розвитку цілей раціональних дій, дисципліни, формує ефективні, передбачувані і контрольовані поведінкові акти. В арсеналі макдональдизованих інститутів через виробництво і розподіл цінностей – утвердження, впорядкування і підтримка структурованих навиків до рольової поведінки у індивідів, що сприяє її більшій передбачуваності і підконтрольності.

І хоча макдональдизація засвідчує функціональні переваги, у неї є і негативні моменти. Насамперед, це ірраціональна раціональність, що постає у вигляді «відчуженого людського розуму», який наростаючими темпами формує підстави для екологічних катастроф, загроз людському життю і здоров'ю.

По-друге, зростає процес дегуманізації, що поширюється на різні суспільні сфери. Перш за все, прийняття їжі споконвічно передбачало соціальну взаємодію людей, що збагачувала практику людського спілкування, надаючи їй, як правило, позитивного морального забарвлення. Зараз такий досвід збагачення і обміну культурними і моральними цінностями в одній із найпростіших і найдоступніших форм життєвої практики людей звівся до мінімуму, оскільки і відвідувачі, і працівники «Макдональдс», по суті, стають роботами великого конвеєра.

«Макдональдизована» економічна модель є ефективною, якщо вважати ефективністю виключно оптимальний спосіб отримання необхідних товарів і послуг. Це дозволило мільйонам людей у всьому світі отримати доступ до цих товарів та послуг, мати гарантію їх якості. Багато речей, раніше доступних лише як унікальний і дорогий товар, стали повсякденними товарами для широких верств населення. Різко зросла швидкість доступу до них – досить порівняти витрати часу, з одного боку, на самостійне приготування їжі або похід у ресторан, а з іншого – на купівлю готових заморожених страв або отримання замовлення в будь-якій фастфуд-мережі. Важливо, що в деяких випадках відсутність індивідуального підходу в обслуговуванні є плюсом: так, перебуваючи в подорожі, людина не може точно бути впевнена, яку реакцію викличе її поява в місцевому ресторані або магазині. Знайомий логотип торгової мережі чи ресторану – гарантія, що там все буде «як удома». Ще один аргумент на користь «макдональдизації» – те, що товари і послуги однієї культури, набуваючи стандартизованої форми, стають більш доступними в інших регіонах. Зрозуміло, що навряд чи китайська кухня буде повністю автентична, якщо це ресторан у Москві або Мехіко, але інакше б для масового споживача її там взагалі не було.

Переваги для бізнесу очевидні – це зниження витрат як на виробничі процеси, так і на персонал, завдяки масовості виробництва, спрощенню та чітким вимірюваним показникам [9, с. 8–9].

Висновки. Таким чином, процес макдональдизації призводить до низки позитивних наслідків, наприклад, ширший асортимент товарів та послуг стає доступним для більшої частини населення; товари та послуги більш одноманітні і разом з тим деякі категорії населення мають доступ до якісніших товарів та послуг, ніж до макдональдизації; швидкі і ефективні товари та послуги стали доступними для тих категорій населення, які мають менше вільного часу у зв'язку з більшою зайнятістю; люди мають змогу отримати товари та послуги практично миттєво і з більшими зручностями; доступність товарів та послуг не залежить від географічної локації та часу (можна робити замовлення онлайн); у мінливому та незнайомому світі відносно стабільне та знайоме середовище макдональдизованих систем дає людям відчуття комфорту та стабільності; споживання деяких товарів стало безпечнішим у системах, які надійно регулюються та контролюються; деякі товари та послуги стали доступнішими завдяки порівняно низькій їх вартості; інновації швидше та простіше розповсюджуються мережею ідентичних операторів; знижується відмінність у ставленні до людей різних рас, статусів тощо; найпопулярніші товари однієї культури легше переходять до інших; завдяки можливості прорахунку споживачі можуть легше порівняти товари конкуруючих виробників.

Але, при використанні макдональдизації потрібно враховувати і її недоліки, а саме: неефективність за співвідношенням „ціна – якість”; центральний стрижень системи – раціональність, але будь-яка система всередині себе породжує ірраціональність; дегуманізація праці та її умов; ілюзія реальності й ілюзія розваги; знеособленість працівників і покупців; негативний вплив на навколишнє середовище та здоров'я людей.

1. Ритцер Дж. Макдональдизация общества / Дж. Ритцер. – М. : Издательская и консалтинговая группа „Праксис”. – 2011. – 592 с.
2. Robertson R. Globalization or glocalization? / R. Robertson // White K. E. (Ed.) Globalisation. Critical concept in sociology. – L., 2003. – Volume III. – P. 31–51.
3. Pieterse J.N. Globalization as hybridization / J.N. Pieterse // Intern. Sociology. – L., 1994. – Vol. 9. – № 2. – P. 161–184.
4. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990. – 804 с.
5. Ритцер Дж. Макдональдизация, глобализация / американизация и новые средства потребления / Дж. Ритцер // Современные социологические теории. 5-е изд. – СПб. : Питер, 2002. – С. 497–506.
6. Дмитриев Т. Поголовная макдональдизация / Т. Дмитриев // Читаем вместе. – 2011. – № 6. – С. 18.
7. Быковец О. Теория макдональдизации [Электронный ресурс] / О. Быковец. – Режим доступа : <http://www.konspektov.net/question/1417002>
8. Макдональдизация / Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Макдональдизация>
9. Восканян М. Экономическое клонирование / М. Восканян // Однако. – 2010. – № 21. – С. 5-10.

References

1. Rittser Dzh. Makdonal'dizatsiya obshchestva. Moskva, Izdatel'skaya I konsaltingovaya gruppa "Praksis", 2011, 592p.
2. Robertson R. Globalization or glocalization?, White K. E. (Ed.) Globalisation. Critical concept in sociology, 2003, vol. III, pp. 31-51.
3. Pieterse J.N. Globalization as hybridization, Intern. Sociology, 1994, vol. 9, No 2, pp. 161–184.
4. Veber M. Izbranny'e proizvedeniya. Moskva, Progress, 1990, 804 p.
5. Rittser Dzh. Makdonal'dizatsiya, globalizatsiya / amerikanzatsiya I novy'e sredstva potrebleniya, Sovremenny'e sothiologicheskie teorii, 2002, vol.5, pp. 497-506.
6. Dmitriev T. Pogolovnaya maakdonal'dizatiya, Chitaem vmeste, 2011, No 6, pp. 18.
7. By'kovets O. Teoriya makdonal'dizatsii, Web Resource. URL: <http://www.konspektov.net/question/1417002>
8. Makdonal'dyzatsiia, Web Resource. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Макдональдизация>
9. Voskanyan M. E'konomicheskoe klonirovanie, Odnako, 2010, No 21, pp. 5-10.

Рецензія/Peer review : 24.4.2013 р.

Надрукована/Printed :14.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка Б.Я. Кузняк

ПЕРЕРОБКА ТА ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ЯК ШЛЯХ ДО РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

У статті розглянуто сутність поняття «відходи», їх види, зазначено шляхи поводження з ними, зокрема їх використання в якості вторинної сировини, а також ситуацію на українському вторинному ринку. Проаналізовано використання відходів в якості вторинних ресурсів на прикладі промислового підприємства ПрАТ «КЕРАМЕТ» та світовий досвід поводження з ними.

Ключові слова: відходи, тверді відходи, поводження з відходами, вторинна сировина.

I.Y. PRIVARNIKOVA, Y.I. LITVINENKO

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

RECYCLING OF WASTE AND ITS USING AS A WAY TO RESOURCE SAVING

Abstract - The aim of the article – to determinate the importance of the recycling and utilization of waste as a way to resource saving, including the possibility to use it as secondary raw materials.

The research is focused on the essence of the concept of "waste", its types, methods of treatment with it, including use it as secondary raw materials, and the situation at Ukraine's secondary market. Ukraine's secondary market has a huge potential, but it needs more developed infrastructure and more improved state policy in this branch. Analyzed usage of waste as secondary resources using as an example an industrial company PC "KERAMET", that is one of the largest enterprises, whose activity relates to the production of waste metal. It has a ramified system of its suppliers and consumers, which shows both a lot of supply and a lot of demand for recycled resources. The article also includes facts about international experience of treatment with waste.

The conclusion is that using waste as secondary raw materials really can be the way to solve the problem with scarce resources, as we can see in many countries all over the world. Ukraine also could have the benefit of rational treatment with waste, but there is a necessity to develop the secondary market and encourage enterprises, that is working with secondary raw materials or working without making a big amount of waste.

Keywords: waste, solid waste, treatment of waste, secondary raw materials.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Діяльність людини тісно взаємопов'язана з появою різноманітних відходів. Кількість населення нашої планети з року в рік зростає, а відповідно зростає й кількість відходів, які виникають як у процесі споживання або зберігання, так й у процесі виробництва. Оскільки відходи є значним резервом виробничих ресурсів, постає важливе питання щодо раціонального поводження з ними. Раціональне поводження з відходами є актуальним питанням для будь-якої країни світу, особливо для промислово орієнтованих країн, так як окрім ресурсного фактора воно є чинником екологічного впливу на навколишнє середовище. Тому Україні, як країні, в економіці якої провідна роль належить промисловій індустрії, дуже важливо звертати увагу на політику щодо поводження з відходами, а саме на їх використання в якості вторинної сировини та як екологічний чинник.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемам управління відходами і ресурсозбереженню присвятили свої роботи багато вчених-дослідників. Так, С. Г. Шунтова [1] запропонувала ефективний організаційно-економічний механізм управління відходами виробництва на прикладі підприємств харчової промисловості. А. М. Близнюком [2] було розроблено лінійну емпіричну економіко-математичну модель для регіональної системи управління переробкою побутових відходів. І. С. Скороход [3] звернула увагу на важливість застосування зарубіжного досвіду поводження з відходами. Науковці також виділяють необхідність раціонального поводження з відходами з огляду на їх економічну та екологічну роль. Наприклад, Т. М. Сторожук [4] бачить у відходах не лише фактор збільшення ресурсного потенціалу підприємства, а й фактор зниження витрат виробництва, та наголошує на важливості обліку відходів у політиці підприємства. А. В. Андрейченко [5] вказує: «Якщо позбуватися відходів недосконалими способами, то вони становлять блок серйозних проблем як на екологічному, так і на соціальному та економічному рівнях в нашому суспільстві».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблем, котрим присвячується стаття. Незважаючи на значну кількість публікацій у зазначеній сфері, питанню поводження з відходами саме на території України та їх використанню в якості вторинної сировини, зокрема підприємствами промисловості, належної уваги не приділяється. Постає необхідність вивчення шляхів поводження з відходами з метою ресурсозбереження як на території України, так і закордоном, в тому числі їх використання в якості вторинної сировини.

Формулювання цілей статті. Основною метою даної статті є зазначення важливості переробки та використання відходів як методу для підвищення рівня ресурсозбереження, а саме шляхом їх переробки та залучення до процесу виробництва в якості вторинної сировини.

Викладення основного матеріалу дослідження. Відповідно до чинного законодавства України, а саме Закону України «Про відходи», відходи – це будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворилися у

процесі виробництва чи споживання, а також товари (продукція), що повністю або частково втратили свої споживчі властивості і не мають подальшого використання за місцем їх утворення чи виявлення і від яких їх власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення [6].

Класифікувати відходи можна за різними ознаками, однак серед значної кількості класифікацій в рамках даного дослідження особливу увагу приділимо класифікації відходів за фізичною формою / агрегатним станом (рідкі, газоподібні та тверді) та за сферою їх виникнення (відходи виробництва та відходи споживання). Оскільки класифікація саме за цими ознаками дозволяє розглядати відходи як ресурси. Наприклад, газоподібні відходи виробництва (оксид сірки та азоту, чадний і вуглекислий газ) можна розглядати як вторинний ресурс для енергетичної промисловості. Найбільшої уваги потребують тверді відходи, оскільки їх кількість як у сфері виробництва, так й у сфері споживання є найбільшою серед наведених груп. Класифікація твердих відходів з огляду їх поділу за сферами виникнення та використання наведено на рис. 1.

ТВЕРДІ ВІДХОДИ				
Відходи виробництва			Відходи споживання	
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	Переробна промисловість	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря	Домашні господарства та комунальні господарства	
Порожня рудна порода, розкривна порода гірських розробок	Доменні шлаки, металева стружка, невикористані хімічні добрива та пестициди	Шлаки і пил	Промислові відходи	Побутові відходи
			Машини, верстати та інше застаріле обладнання підприємств	- Картон та інші види паперу - Тара (дерев'яна, скляна, металева) - Предмети та вироби, що вийшли з ужитку – сміття - С/г та комунальні харчові відходи

Рис. 1. Класифікація твердих відходів за сферами виникнення та використання*

* розроблено авторами на основі [7, 8]

Основними джерелами утворення відходів є підприємства гірничопромислового, хіміко-металургійного, машинобудівного, паливно-енергетичного, будівельного та агропромислового комплексів [9]. На відходи виробництва припадає найбільша частка (80–90%) загального обсягу твердих відходів. Так, підраховано, що на кожен тону побутових відходів припадає п'ять тонн промислових відходів на стадії виготовлення продукції та двадцять тонн – на стадії добування природних ресурсів [7, 8].

За свідченнями А. Ключова, в Україні щорічно утворюється близько 52 млн т сміття, яке складається на 6000 звалищ і полігонів, частина з яких перевантажена (5%) або взагалі не відповідає нормам екологічної безпеки (16%). Крім цього, щорічно виявляється близько 30 тисяч несанкціонованих звалищ [10]. За підрахунками **Всеукраїнської громадської організації «Жива планета»**, щорічні загальні обсяги утворення відходів майже в десять разів більше. За останні десять років цей показник на території України коливався в межах 450–640 млн т на рік, показник утворення відходів на одну особу в середньому становив 0,220–0,250 т на рік, а у великих містах – навіть 0,330–0,380 т на рік [9].

Накопичені відходи лише частково утилізують та переробляють. В Україні тільки в 185 населених пунктах впроваджено роздільне збирання відходів та лише у 8 з них працюють сміттесортувальні лінії (ще у 14-и будують), а сміттєспалювальні заводи діють в Києві, Дніпропетровську та Люботині (Харківська область) [10].

Не дивлячись на дії щодо утилізації, проблема поводження з відходами та переробки їх на вторинні ресурси стає однією з ключових екологічних проблем для багатьох країн світу, в тому числі й для України. Нераціональне поводження з відходами в Україні досягло своєї критичної точки. У Концепції Загальнодержавної програми поводження з відходами на 2013–2020 рр. [11] вказано, що наявна система поводження з відходами в Україні характеризується такими негативними тенденціями:

- продовжується процес накопичення відходів як у промисловому, так і побутовому секторі, що негативно впливає на стан навколишнього природного середовища і здоров'я людей;
- всезростаючою проблемою стає розміщення побутових відходів, що в багатьох випадках здійснюється без врахування можливих небезпечних наслідків;
- належним чином не організовано знешкодження чи локалізацію небезпечних відходів, які потрапляючи в навколишнє середовище загрожують усьому живому;
- використання відходів як вторинної сировини значно нижче реальних можливостей через невідпрацьованість організаційно-економічних засад залучення їх у виробництво;

- неврегульованість цілого ряду питань призводить до не досить ефективної дієвості вже впроваджених економічних інструментів, зумовлює необхідність їх доопрацювання та удосконалення;
- у практику управління досить повільно впроваджуються вже прийняті нормативно-правові акти через не відпрацьованість відповідних механізмів, окремі положення закону про відходи продовжують залишатися лише декларативними.

Оскільки проблема поводження з відходами стає однією з ключових екологічних проблем та все більш вагомю в ресурсному аспекті, то серед заходів, на які перш за все необхідно звернути увагу, має бути підвищення рівня використання відходів як вторинної сировини. Це дозволить усунути зазначені в Концепції негативні тенденції, адже нагромадження величезних обсягів відходів, в тому числі твердих, в Україні пов'язують перш за все з високим рівнем утворення відходів та низькими показниками їх використання в якості вторинної сировини як на промислових підприємствах, так й у споживчому секторі.

Згідно із Законом України «Про відходи» [6], відходи як вторинна сировина – це відходи, для утилізації та переробки яких в Україні існують відповідні технології та виробничо-технологічні і / або економічні передумови. До збирання і заготівлі відходів як вторинної сировини відносять діяльність, пов'язану із збиранням, купівлею, прийманням, зберіганням, обробленням (переробленням), перевезенням, реалізацією і постачанням таких відходів переробним підприємствам на утилізацію, а також надання послуг у цій сфері.

Задля ресурсозаощадження та використання відходів як вторинної сировини, поводження з ними має базуватися на таких принципах:

- безпечне спалювання вторинних ресурсів з метою виробництва енергії;
- повторне застосування матеріалів як вторинних ресурсів;
- переробка вторинних ресурсів для виробництва інших продуктів;
- відмова від використання матеріалів, без яких можна обійтись;
- захоронення відходів, які не можна повторно використати будь-яким шляхом.

Ринок вторинної сировини, виготовленої з твердих відходів в Україні, незважаючи на щорічне зростання кількості підприємств-«гравців», розвивається недостатніми темпами. Як вказує директор ДП «Укресресурси» Д. Радіонов: «основна тенденція розвитку ринку поводження з твердими побутовими відходами України – формування цивілізованого ринку вторинної сировини. ... це настільки потужний ринок, на ньому настільки багато відходів і мало тих, хто вкладає гроші в їхню переробку, що не можна говорити про будь-яку серйозну конкуренцію. ... відбір сировини з усього сміття по всій Україні складає лише 7% [13]. На думку експертів, ця частка має складати 30–40%» [12]. Натомість в Європі цей показник вже сягнув позначки у 75% [13].

За розрахунками Міжнародної асоціації твердих відходів потенціал українського ринку твердих відходів оцінюється у понад 1 млрд євро на рік [12]. Як зауважив Д. Радіонов, теоретично з усього сміття можна вилучити від 3 до 4 млн т вторинної сировини на суму 3 млрд грн, або й більше. Ринок вивезення сміття оцінюється від 0,6 до 1 млрд грн, а ринок утилізації, захоронення сміття на звалищах або його спалювання при існуючих тарифах оцінюється в 0,3–0,5 млрд грн, проте у відповідь на збільшення тарифів на утилізацію він також може різко зрости [13]. Ключовим фактором, який стримує необхідний розвиток цього ринку, є відсутність інфраструктури збирання, заготівлі, утилізації та використання твердих побутових відходів на рівні як окремих територій, так і всієї країни [12].

На загальнодержавному рівні ДП «Укресресурси» організовує систему збирання, заготівлі та утилізації відходів як вторинної сировини та реалізує державну політику в галузі поводження з відходами щодо створення загальнодержавної системи роздільного збору. З 02.05.2013 р. це підприємство стало асоційованим членом Дипломованого інституту управління відходами («The Chartered Institution of Wastes Management» (CIWM), Великобританія), який є однією з провідних організацій в світі у сфері поводження з відходами, що встановлює професійні стандарти функціонування галузі [14].

В Україні особливе місце на ринку вторинної сировини займають приватні підприємства, які спеціалізуються на переробці та утилізації відходів, а також на виготовленні промислової вторинної сировини з твердих відходів. Такі підприємства знаходяться переважно на територіях промислових областей. Наприклад, ПАТ «Інтерпайп Дніпропетровський Втормет» (Дніпропетровська обл.), Донецьке об'єднання «Втормет» (Донецька обл.), ПрАТ «КЕРАМЕТ» (Донецька обл.), ПАТ «ЛУГАНСЬКВТОРРЕСУРСИ» (Луганська обл.), ЗАТ «Вінницявторма» (Вінницька обл.). Крім того, підприємства з переробки вторинної сировини, наприклад, є в АР Крим: ПАТ «КРИМВТОРМЕТ», ЗАТ «Кримвторколірмет», ПАТ «Севастопольвторресурси» тощо.

Розглянемо використання відходів в якості вторинної сировини на прикладі промислового підприємства ПрАТ «КЕРАМЕТ». ПрАТ «КЕРАМЕТ» існує на ринку вторинної сировини понад 20 років [15]. На цей час підприємство надає повний комплекс послуг зі збирання, заготівлі та переробки брухту чорних металів. Основними видами його діяльності є: відновлення відсортованих відходів, демонтаж (розбирання) машин і устаткування, оптова торгівля відходами та брухтом. Відповідно до ДСТУ 3211-95 «Брухт і відходи кольорових металів і сплавів» ПрАТ «КЕРАМЕТ» є виробником таких видів продукції, як 2, 3А2, 13 та 18 види металобрухту.

Хоча обсяги виробництва та реалізації металобрухту переробних підприємств щорічно зростають, про що свідчить, наприклад, зростання обсягів виробництва і реалізації продукції ПрАТ «КЕРАМЕТ» (табл.

1), темпи зростання обсягів переробки металобрухту на вторинну сировину та її реалізації споживачам в Україні є недостатніми порівняно з тенденцією зростання загальних обсягів виникнення твердих відходів.

Таблиця 1

Обсяг виробництва та реалізації основних видів продукції ПрАТ «КЕРАМЕТ»*

Показник	Період	2 вид металобрухту		13 вид металобрухту	
		натуральна форма, т	грошова форма, тис. грн.	натуральна форма, т	грошова форма, тис. грн.
1. Обсяг виробництва	2011	260954	855864,6	118053	372463,4
	2012	302125,8	869267	281663	784447
2. Обсяг реалізації	2011	261018	856023,7	117881	371981,4
	2012	301677	868006	281835	784929

* розроблено авторами на основі [16]

Розвитку ринку переробки відходів на вторинну сировину в Україні сприяє система інтегрованих зв'язків підприємств з використанням її переробки твердих відходів на вторинну сировину. Наприклад, ПрАТ «КЕРАМЕТ» має цілу низку зв'язків з багатьма підприємствами України, які для товариства є постачальниками, партнерами, конкурентами або споживачами (рис. 2).

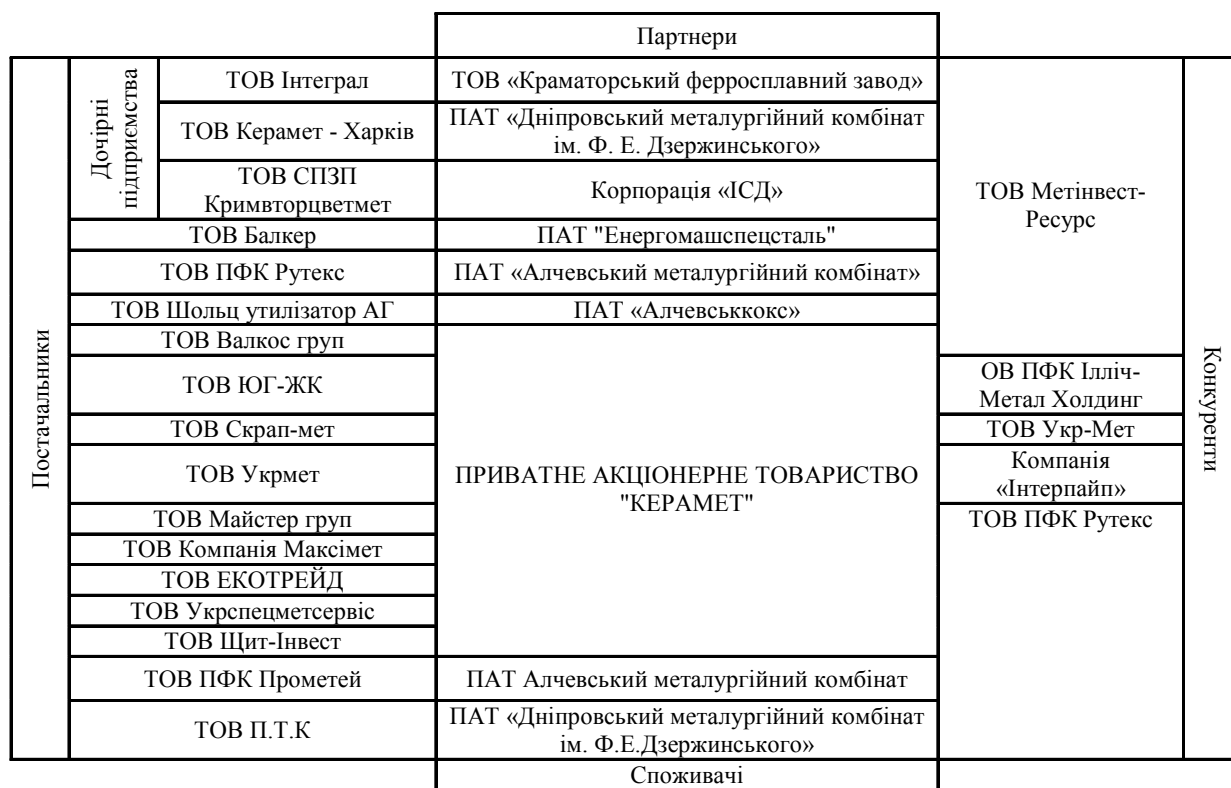


Рис. 2. Інформація щодо постачальників, партнерів, конкурентів та основні ринки збуту ПрАТ«КЕРАМЕТ»*

* розроблено авторами на основі [16]

Звісно, на діяльність більшості підприємств впливає система «постачання – виробництво – реалізація», проте, говорячи про підприємства, що залучають у виробничий процес відходи, слід підкреслити, що поводження з відходами в рамках одного підприємства є фактором впливу не лише на наступне підприємство у системі, а й фактором, що впливає на політику поводження з відходами як в межах галузі, так і в країні загалом. Можна зробити наступний висновок: для розвитку ринку переробки відходів на вторинну сировину необхідно сприяти залученню якомога більшої кількості підприємств, діяльність яких супроводжується виникненням значних обсягів відходів, до системи раціонального поводження з відходами.

Поводження з твердими відходами та переробка їх на вторинну сировину є актуальною проблемою не тільки для України, а й для багатьох країн світу. На думку авторів, для України доцільним є використання світового досвіду поводження з відходами. Так, загальноприйнятими шляхами поводження з твердими відходами, які використовують у країнах світу, є:

- полігонне поховання (з метою запобігання шкідливого впливу на довкілля);
- знищення твердих відходів шляхом їх спалювання;
- очищення твердих відходів від шкідливих компонентів та їх утилізація з метою добування ресурсоцінних компонентів.

Крім зазначених методів, для захисту навколишнього середовища та ресурсозбереження більшість

розвинених європейських країн досить ефективно впроваджує сучасні технології переробки та утилізації твердих відходів, а деякі з них, навіть, планують найближчим часом повністю припинити захоронення твердих відходів на полігонах [17].

Наприклад, у Відні (Австрія) та Саарбрюкені (Німеччина) використовують переважно енергетичний напрямок утилізації відходів – спалювання в спеціальних котлоагрегатах теплоелектроцентралей з виробленням електричної та теплової енергії, яка подається місту. При цьому основні капітальні витрати (понад 80%) йдуть на створення надскладних систем очищення, що забезпечують відповідність складу їх викидів сучасним високим екологічним вимогам [18].

У Фінляндії, яка часто очолює різні міжнародні екологічні рейтинги, з населенням майже 5,4 млн чоловік утворюється понад 100 млн т відходів (в тому числі каміння та порода, які виникають у видобувній і будівельній галузях). В сфері переробки та управління відходами у Фінляндії задіяно близько 1000 компаній, а річний обіг цієї галузі складає близько 800 млн євро. Будь-яка переробка сміття в Фінляндії починається з селективного збору цінних компонентів побутових відходів у місцях їх утворення в населення. Для цього громадянам рекомендують з самого початку розподіляти побутове сміття, принаймні, по двох ємностях – для переробки у вторинну сировину та для залишкових відходів. Крім того, в мікрорайонах на збірних сміттемайданчиках обов'язково мають знаходитись відповідні контейнери. Фіни вважають, що селекція і поділ відходів саме на початку технологічного ланцюжка значно спрощує, здешевлює та допомагає в управлінні потоками відходів і вторинної сировини. Як наслідок, в країні добре налагоджена й підготовка вторинної сировини до подальшої переробки (пакування, брикетування, складування, централізований збут). Це дозволяє використовувати до 30% від загального обсягу вторинної сировини, яку не сховали або не спалили. Заплановано, що у Фінляндії до 2016 р. у будівництво заводів з обробки та утилізації відходів буде інвестовано понад 700 млн євро [19].

Цікаве рішення щодо поводження з відходами знайшли у Сінгапурі. Міністром навколишнього середовища і водних ресурсів було запропоновано спорудження острова зі сміття: спеціальна служба вивозить все сміття на острів Семаку – штучний острів з відходів та сміття. На його спорудження було витрачено приблизно 370 млн дол. Основна складова острова (80%) – неорганічні відходи. Технологія створення острова така: сміття розміщують в спеціальні пластикові осередки, які закривають товстою, щільною мембраною; а зверху отриману конструкцію засипають шаром ґрунту, який придатний для вирощування рослин. Цей справді унікальний острів складається з 63 млн м³ всілякого сміття. За розрахунками вчених, острів Семаку може служити Сінгапуру полігоном для утилізації відходів аж до 2045 року. До того ж немає навіть найменшої причини для занепокоєння про здоров'я ані мешканців острова, ані туристів, які бажають побачити місцеву визначну пам'ятку, так як навіть запах на острові відчувається лише від солоного моря. Проте екологи застерігають, що занадто велика кількість сміття може збіднити життя приливної зони [20].

Наведені приклади свідчать, що європейська та світова практика у сфері поводження з відходами ставить за мету запобігання та зменшення виробництва відходів та їх шкідливого впливу, що, в свою чергу, досягається шляхом вторинного використання відходів за допомогою їх переробки, розробки належних технологій кінцевої утилізації, а також використанням відходів як джерела енергії.

Світовий досвід поводження з відходами пропонує безліч варіантів вирішення питання щодо їх раціонального використання, тож Україні слід лише обрати найбільш пристосований метод з огляду на внутрішні умови розвитку економіки країни. На наш погляд, особливо цікавою для України є можливість використання відходів як вторинної сировини для енергетичного комплексу країни, а також у межах промислової кооперації. Таке залучення відходів може привести до позитивних зрушень як в соціально-економічній сфері (належне використання відходів скоротить витрати на їх утилізацію, а використання для потреб енергетики суттєво скоротить тарифи на електроенергію), так і, що також важливо з огляду на сучасну екологічну ситуацію, в екологічній. Крім того, раціональне використання відходів невід'ємно веде до ресурсозбереження, адже скорочення ресурсів, як і зростання кількості відходів, відбувається постійно, тож необхідно лише встановити правильний зв'язок між цими процесами.

Висновки. Отже, сьогодні в Україні, як і в більшості країн світу, дуже актуальним стало питання раціонального поводження з відходами. Державна екологічна політика та законодавство з цього питання загалом розвивається повільно, хоча вже на початку 2013 р. було схвалено Концепцію Загальнодержавної програми поводження з відходами на 2013–2020 роки, виконання та підпорядкування якій приведе до значного покращення в цій сфері. Через те, що накопичення відходів в нашій країні має прогресуючий характер, слід якомога більш ретельно звертати увагу на пришвидшення впровадження сучасних методів перероблення та утилізації відходів. Одним з провідних варіантів використання відходів є їх повторне залучення до процесу виробництва в якості вторинної сировини. Швидкість розвитку ринку переробки відходів на вторинну сировину в Україні є повільною. В Україні на майже всіх підприємствах внаслідок господарської діяльності виникає значна кількість відходів, які ще можна переробити та використати як вторинну сировину, однак кількість підприємств, які мають на це можливість (спеціальне обладнання, ліцензію на цей вид діяльності тощо), значно менша. Проте, переробка відходів на вторинну сировину є не лише найбільш пристосованим методом для нашої країни, де більша частина відходів потрапляє на звалища замість застосування в якості вторинних ресурсів, а й економічно вигідним, що доведено іншими країнами світу, які вже його використовують. Звісно, створення штучного острова за прикладом Сінгапуру для нашої

країни є не досить прийнятним, проте на фінський досвід започаткування «культури поводження з відходами» або на використання відходів для виробництва енергії, як це роблять в Німеччині чи в Австрії, Україні слід звернути увагу. До перспективних питань у цій сфері можна віднести розробку проектів щодо створення маловідходних і безвідходних виробничих комплексів промисловості України, формування сприятливого інвестиційного клімату для залучення капіталовкладень у зазначену сферу, розвиток нормативної бази, а також регулювання ціноутворення на продукцію із вторинних ресурсів.

Література

1. Шунтова С. Г. Організаційно-економічний механізм управління твердими відходами виробництва та споживання продовольчої продукції : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук. : спец. 08.08.01 «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища» / С. Г. Шунтова. – Одеса, 2006. – 19 с.
2. Близнюк А. М. Стратегія формування індустрії переробки відходів в управлінні екокризовими промисловими регіонами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з державного управління : спец. 25.00.04 «Регіональне управління» / А.М. Близнюк. – Донецьк, 2002. – 19 с.
3. Скороход І. С. Світовий досвід використання вторинних ресурсів / І. С. Скороход // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – Луцьк : Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2007. – № 12. – С. 229–233.
4. Сторожук Т.М. Облікова політика підприємства щодо відходів [Електронний ресурс] / Т. М. Сторожук // Облік і фінанси АПК. – Київ : ТДВ «Інститут обліку і фінансів», 2009. – № 1. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/oif_apk/2009_1/18_Storo.pdf.
5. Андрейченко А. В. Роль відходів у побудові конкурентоздатної національної економіки / А. В. Андрейченко // Комунальне господарство міст. Серія : Економічні науки. Науково-технічний збірник. – Харків: ХНАМГ, 2011. – №100. – С.94–101.
6. Закон України «Про відходи» № 187/98-ВР від 05.03.1998 р. зі змінами і доповненнями.
7. Проект «Зелений пакет» Регіонального екологічного центру для Центральної та Східної Європи (РЕЦ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cd.greenpack.in.ua/klassifikatsiya-vidhodiv/>.
8. Васюкова Г. Т. Екологія : підручник / Г. Т. Васюкова, О. І. Грошева. – К. : Кондор, 2009. – 524 с.
9. Офіційний сайт Всеукраїнської громадської організації природоохоронного спрямування «Жива планета». Відходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zhiva-planeta.org.ua/diyalnist/vidhody.html>.
10. Рада національної безпеки і оборони України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rnbo.gov.ua/news/1445.html?PrintVersion>.
11. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми поводження з відходами на 2013–2020 рр. : Розпорядження КМУ № 22-р від 03.01.2013 р.
12. Білоусова Н. Мільйони під ногами [Електронний ресурс] / Н. Білоусова // День. – 2012. – № 177. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/milyoni-pid-nogami>.
13. Крупним планом: 5% площі України завалено сміттям [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?krupnim_planom_5_ploshhi_ukrayini_zavaleno_smittiam&objectId=318918.
14. Офіційна сайт ДП «Укресресурси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uecr.gov.ua/ru/about/page_1347002409.htm/.
15. Офіційний сайт ПрАТ «КЕРАМЕТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://keramet.com.ua/>.
16. Офіційний сайт ДУ «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». Інформація про емітента [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua/db/participant/13508852>.
17. Рециклінг – єдиний цивілізований шлях поводження з твердими побутовими відходами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eco-invest.org.ua/ua/smi_about/eco-invest.htm#.UaDGp5y0PLp.
18. Руденко О. Проблемы утилизации бытовых и промышленных отходов / О. Руденко // Энергосбережение. – 2012. – № 6 (152). – С. 4–6.
19. Депутаты изучают финский опыт управления отходами Хельсинки [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://moduma.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=433&Itemid=399.
20. Руденко О. Сингапур: от отходов к доходам / О. Руденко // Энергосбережение. – 2012. – № 6 (152). – С. 33–35.

References

1. Shuntova S. H. Orhanizaciino-ekonomichnii mekhanizm upravlinnia tverdimi vidhodami virobnistva ta spozhivannia prodovolchoi produktsii : Avtoref. dis. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.08.01 «Ekonomika pryrodokorystuvannia i okhorony navkolyshnoho seredovyscha» / S. H. Shuntova. – Odesa, 2006. – 19 s.
2. Blyzniuk A. M. Stratehiia formuvannia industrii pererobky vidhodiv v upravlinni ekokryzovymy promyslovymy regionamy : avtoref. dis. na zdobuttia nauk. stupenia kand. nauk z derzhavnoho upravlinnia : spec. 25.00.04 «Rehionalne upravlinnia» / A.M. Blyzniuk. – Donetsk, 2002. — 19s.

3. Skorokhod I.S. Svitovii dosvid vykorystannia vtorynnykh resursiv / I. S. Skorokhod // Naukovyi visnyk Volynskoho derzhavnogo universytetu imeni Lesi Ukrainky. – Lutsk : Volynskiy natsionalnyj universytet imeni Lesi Ukrainky, 2007. – № 12. – S. 229–233.
4. Storozhuk T.M. Oblikova polityka pidpriemstva shchodo vidhodiv [Elektronnyi resurs] / T. M. Storozhuk // Oblik i finansy APK. – Kyiv : TDV «Instytut obliku i finansiv», 2009. – № 1. – Rezhym dostupu : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/oif_apk/2009_1/18_Storo.pdf.
5. Andreichenko A. V. Rol vidhodiv u pobudovi konkurentozdatnoi nacionalnoi ekonomiki/ A. V. Andreijchenko // Komunalne hospodarstvo mist. Seriya : Ekonomichni nauki. Naukovo-tehnicnij zbirnik. – Kharkiv: KNAMG, 2011. – №100 S.94–101.
6. Zakon Ukraini «Pro vidkhody» № 187/98-VR vid 05.03.1998 r. zi zminyami i dopovnenniamy.
7. Proekt «Zelenyi paket» Rehionalnogo ekolohichnogo tsentru dlia Tsentralnoi ta Skhidnoi Yevropy (RETS) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://cd.greenpack.in.ua/klasyfikatsiya-vidhodiv/>;
8. Vasiukova G.T. Ekologija, 2009: pidruchnyk / G. T. Vasyukova, O. I. Grosheva. – K. : Kondor, 2009. – 524 s.
9. Oficiinyi sait Vseukrainskoi hromadskoi orhanizatsii pryrodookhoronnoho spriamuvannia «Zhyva planeta». Vidkhody [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.zhiva-planeta.org.ua/diyalnist/vidhody.html>.
10. Rada natsionalnoi bezpeky i oborony Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.rnbo.gov.ua/news/1445.html?PrintVersion>.
11. Rozporiadzhennia KМУ «Pro skhvalennia Konceptsii Zahalnoderzhavnoi programy povodzhennia z vidkhodami na 2013-2020 roky» № 22-r vid 3.01.2013 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/22-2013-%D1%80#n9>.
12. Bilousova N. Miliony pid nohamy [Elektronnyi resurs] / N. Bilousova // Den. – 2012. – №177. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/milyoni-pid-nogami>.
13. Krupnym planom: 5% ploshchi Ukrainy zavaleno smittiam [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?krupnim_planom_5_ploshhi_ukrayini_zavaleno_smittyam&objectId=318918.
14. Oficiinyi sait DP «Ukrekoresursy» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://uecr.gov.ua/ru/about/page_1347002409.htm/.
15. Oficiinyi sait PrAT «KERAMET» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://keramet.com.ua/>.
16. Oficiinyi sait DU «Agentstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy». Informaciia pro emitenta [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.smida.gov.ua/db/participant/13508852>.
17. Retsykling - yedyniy tsyvilizovanyi shliah povodzhennia z tverdymy pobutovymy vidkhodami [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://eco-invest.org.ua/ua/smi_about/eco-invest.htm#_UaDGp5y0PLp.
18. Rudenko O. Problemy` utilizacii by`tovy`x i promy`shlenny`x otxodov/ O.Rudenko// E`nergoberezhenie. – 2012. – № 6 (152). – S.4–6.
19. Deputaty izuchajut finskiy opyt` upravlenija otxodami Hel'sinki.[Elektronnyj` resurs]. – Rezhym dostupa: http://moduma.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=433&Itemid=399.
20. Rudenko O. Singapur: ot otxodov k doxodam/ O.Rudenko// E`nergoberezhenie. – 2012. – № 6 (152). – S.33–35.

Рецензія/Peer review : 5.7.2013 р. Надрукована/Printed :14.8.2013 р.

Рецензент: д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара Н. П. Мешко

ВПЛИВ БЛОКАДИ США НА КУБІНСЬКУ ЦИВІЛЬНУ АВІАЦІЮ

Стаття присвячена проблемі міжнародних відносин між США і Кубою. Визначається сукупний збиток, якого блокада США завдала економіці Куби, зокрема, цивільній авіації цієї країни, за останніх 5 десятиліть. Показується, як заходи блокади порушують основні міжнародні конвенції і норми права у сфері авіації.

Ключові слова: блокада США проти Куби, кубинська цивільна авіація.

LOPEZ RODRIGUEZ M.H.

Institute of Economics and Management of the National Aviation University

THE INFLUENCE OF THE BLOCKADE OF THE USA ON THE CUBAN CIVIL AVIATION

The article is devoted to the problem of international relations between the USA and Cuba. The total harm is estimated, which the blockade of the USA inflicted to the economy of Cuba within the last 5 decades, and in particular to the civil aviation of this country. It is shown, how the measures of the blockade violate the main international conventions and rules of law in the field of aviation.

Key words: blockade of the USA against Cuba, Cuban civil aviation.

Вступ. Практично ніхто сьогодні не сумнівається в тому, що блокада, якій уряд США от уже 50 років піддає Республіку Куба, реально є актом геноциду. Згідно з II Женевською Конвенцією про попередження злочину геноциду й покарання за нього (1948), "під геноцидом розуміються наступні дії, чинені з наміром знищити, повністю або частково, ту чи іншу національну, етнічну, расову або релігійну групу як таку: ... с) навмисне створення для тої чи іншої групи таких життєвих умов, які розраховані на повне або часткове фізичне її знищення ...". Затвердження 26-го жовтня 2012 року вже в 21-й раз Резолюції Генеральної Асамблеї ООН під назвою «Необхідність припинення економічної, торговельної й фінансової блокади, введеної Сполученими Штатами Америки проти Куби», за яке проголосували 187 країн-членів ООН, підтверджує це.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Сукупні збитки, яких блокада північноамериканського сусіда завдала економіці Куби за ці 5 десятиліть, перевищує 751 363 мільйона доларів США. Зокрема, у цивільній авіації збиток від блокади тільки за період з 01 травня 2011 року по 23 квітня 2012 року оцінюється в 265 830 210 доларів США.

Постановка завдання. Потрібно відзначити, що заходи блокади в сфері авіації порушують і Чиказьку конвенцію про міжнародну цивільну авіацію, підписану 190 державами світу, включаючи Сполучені Штати. А конкретніше, ті її пункти, у яких проголошується, що міжнародні послуги авіатранспорту повинні ґрунтуватися на рівності можливостей, і виконуватися чесно і економічно доцільно, і її 44-ю статтю, що називає серед цілей і завдань Міжнародної Організації Цивільної Авіації (ІКАО) забезпечення послідовної поваги прав країн-учасників і виключення їхньої дискримінації.

Викладення основного матеріалу. У цивільній авіації, як і у всіх сферах кубинської економіки, блокада призводить до перевитрат у декількох аспектах. Проаналізуємо деякі з них.

В напрямку до Куби й з Куби регулярно проводяться чартерні рейси різних авіаліній США, таких як Miami Air, American Eagles, Gulf Stream, Sky King та інших, які курсують з Маямі, Лос-Анжелеса й Нью-Йорка в різні кубинські аеропорти і яким кубинська держава надає всі необхідні умови для здійснення польотів. Незважаючи на це, уряд Сполучених Штатів не дозволяє кубинським авіалініям працювати на своїй території.

З іншого боку, поки сотні рейсів північноамериканських авіаліній щодня перетинають повітряний простір Куби на шляху в Центральну й Південну Америку, кубинські літаки через існуючі обмеження, що не дозволяють перетинати територію США, змушені летіти з Канади в центрально-східну зону Куби (острів Кайо Коко, міста Сьего де Авила, Камагуей, Ольгин і Сантьяго де Куба) не прямим шляхом і, у зв'язку із цим, на швидкостях, що перевищують рекомендовані, і в нічний час, щоб підлаштуватись під час роботи канадських аеропортів. Внаслідок усього цього час польоту збільшується на 14–47 хвилин залежно від місця призначення на Кубі, росте витрата палива, що приведе до меншої ефективності й конкурентоспроможності цих польотів.

Фірма «Mathews», що виробляє конвеєрні системи для транспортування та обробки багажу і є постачальником декількох кубинських аеропортів (у Гавані, Варадеро, Камагуей, Ольгин і Сантьяго де Куба), починаючи з 1998 року припинила комерційні зв'язки з кубинськими компаніями через відповідну заборону з боку її головного офісу в США своїй філії в Канаді. Тому Куба не змогла придбати нове обладнання «MATHIEWS» і спеціальні запчастини, необхідні в кубинських аеропортах, що не могло не вплинути на якість вироблених за допомогою цього устаткування послуг аеропортів. Таким чином, Інституту цивільної авіації Куби (ІАСС) довелося замовити й придбати в одній європейській країні конвеєрну систему для транспортування й обробки багажу для Західного залу 3-го терміналу Міжнародного аеропорту ім. Хосе Марти в Гавані (АІМ) за ціною 3 703 178 доларів США. Фрахт із Європи обійшовся в 91 854 доларів США, а комісійна виплата за посередництво на придбання конвеєра склала 17 530 доларів

США. До цієї суми потрібно додати ще оплату 14-денної роботи двох європейських фахівців з монтажу, установки та введення в дію конвеєрної системи. При покупці ці системи безпосередньо в США, Куба витратила б на 100 626 доларів США менше, з огляду на ціни на таке ж або навіть якісніше обладнання на північноамериканському ринку, і значно нижчу вартість транспортування обладнання та фахівців з монтажу, а також 5-процентну економію на посередництві. На зекономлені кошти можна було б придбати ще одну подібну конвеєрну систему і встановити її в Східному залі цього ж терміналу, замінивши старе зношене обладнання, що привело б до поліпшення якості обслуговування пасажирів, що прибувають на Кубу цим шляхом.

Відомий приклад екстериторіального характеру блокади Куби з боку Сполучених Штатів – історія англійського туристичного агента Стіва Маршала, що проживає в Іспанії і продає туристичні подорожі європейцям, які хочуть відвідати тропічні країни, у тому числі Кубу. У жовтні 2007 року близько 80-и його веб-сайтів раптово перестали працювати в результаті дій уряду США. Міністерство фінансів цієї країни заявило, що підприємство eNom діяло не по закону, допомагаючи громадянам північної Америки обходити обмеження щодо подорожей на Кубу. Серед інтернет-ресурсів, закритих внаслідок блокади, таких як літературний блог www.cuba-hemingway.com, сайт про історію й культуру Куби www.cuba-havanacity.com, та інші ресурси, спрямовані на поліпшення обслуговування французьких та італійських туристів, наприклад, www.ciaocuba.com і www.bonjourcuba.com. У зв'язку з цим потік туристів і авіапасажирів, що літають на Кубу через це агентство, різко скоротився.

Результати досліджень, проведених туристичними підприємствами США та компаніями, пов'язаними з авіатранспортом, показують, що якби не було заборони на поїздки на Кубу з США, у короткий строк кількість жителів США, що відвідують Кубу, перевищила б 5 мільйонів у рік, і здебільшого це були б авіаподорожі. Внаслідок цього кубинські підприємства по наданню послуг повітряному транспорту втрачають можливість проводити роботи з обслуговування пасажирів, обробки багажу, сервісу на борті, продажу палива, контролю повітряного простору та з оцінки комфортабельності аеропортів, які вони могли б виконати для цієї кількості пасажирів. У підсумку сума збитку, заподіяного Кубі, становить більше 205 484 638 доларів США за зазначений період.

14-го лютого 2008 року страхова компанія Японії AIU Insurance Company, виконуючи розпорядження свого головного офісу в США, заявила про припинення страхування на подорожі в групу країн, у тому числі на Кубу. Тим самим знизилася кількість японських відвідувачів Куби, тому що ця міра привела до подорожчання як самої туристичної страховки, так і всього туристичного пакета в цілому.

У серпні 2007 року в аеропорті Монреаля в Канаді була затримана й конфіскована партія запчастин, замовлена кубинським авіаційним підприємством для централізованих систем кліматичного контролю повітря Чиллер, установлених в 3-му терміналі АІМ. Вартість цих деталей становила 35 000 доларів США. Представники митниці Канади послалися на те, що відповідно до закону Хелмса-Бертона (закон США про блокаду), Куба не може купувати встаткування або запчастини, деталі яких зроблені в Сполучених Штатах. Згадане устаткування Чиллер марки YORK виробляється в США.

Світова монополія США на виробництво цивільних літаків, їхніх компонентів і запчастин, на розробку технологій для літаків, аеропортів і обладнання для обслуговування літаків і аеропортів, а також участь США у виробництві такого обладнання й послуг авіаційними підприємствами інших країн, перешкоджають кубинським авіаперевізникам купувати не тільки американські літаки, устаткування й запчастини, але також і вироблені авіаційною промисловістю інших країн, у т. ч. Європи. Протягом усього часу існування блокади США заважали Кубі купувати сучасніші літаки. У тому числі, підприємства інших країн, що використовують технології США, не мали можливості продавати Кубі свою продукцію. Все це відбувається відповідно до закону про блокаду, що від імені уряду США забороняє іноземним підприємствам торгувати з Кубою авіаційною технікою, більш ніж 10% компонентів якої виготовлені в США. Внаслідок цього, кубинським авіакомпаніям Cubana de Aviacion, Aerocaribbean S.A. і Aerogaviota S.A. доводиться працювати з літаками нижчої ефективності, особливо що стосується затрат палива, а також орендувати літаки на невідгнаних і дискримінаційних умовах. Це виливається в додатковий збиток сумою в 14,8 мільйонів доларів.

Наприкінці листопада 2007 року Відділ контролю іноземних активів (OCAE) Міністерства фінансів США поставив компанії Boeing вимогу припинити торгівлю з групою Air Atlanta Icelandic, що використовувала літаки Boeing для польотів на Кубу, послаючись на порушення закону про блокаду. Небагато пізніше європейська авіалінія Icelandic скасувала договір про оренду літаків Boeing кубинської авіаційної компанії «Cubana de Aviacion». На початку 2008 року почався серйозний тиск з боку OCAE на компанію Boeing, що закінчився погрозою авіалінії Air Europa про припинення надання необхідних послуг, якщо вона продовжить орендувати свої літаки компанії «Cubana de Aviacion». З огляду на наслідки, які здійснення такого кроку могло б мати для європейської авіакомпанії, вона вирішила призупинити оренду літаків та інші авіапослуги компанії «Cubana de Aviacion». Це призвело до зменшення потоку пасажирів на Кубу з Іспанії, Великобританії й Франції, що завдало кубинській цивільній авіації втрат в розмірі більш ніж на 2 мільйони доларів США.

Вдосконалення та модернізація Центру технічної інформації системи IACC/ CACSA (CACSA – Корпорація кубинської авіації) не змогла бути проведена в зв'язку з тим, що компанія AVITAS Europa, заснована у Великобританії, заявила, що не може укласти угоди з Кубою, тому що цього не дозволяє штаб-

офіс компанії у Вашингтоні. Ця компанія видає дуже хороші посібники й довідники про угоди купівлі-продажу літаків і двигунів для цивільного повітряного пасажирського й вантажного транспорту.

Через цю дискримінацію всі ці роки Кубі було відмовлено здобувати або орендувати двигуни літаків марки Pratt and Whitney для відновлення свого авіаційного парку, у тому числі через посередників. Американська ТНК GE Transportation-Aircraft Engines застосовує санкції США до цих двигунів, відносячи Кубу в групу E:2, Export Administration Regulations EAR Part 740 Supplement 1. (11/7/05), як країну, що підтримує терористів і піддана блокаді, контролюваній Міністерством фінансів.

У лютому 2007 року Exxon Mobil Aviation Lubricants відмовилась доставити на Кубу через іспанську компанію «Saisa Aircraft Support», S.A, три тонни мастильної речовини Mobil Turbo Oil 319-A-2 для експлуатації кубинських цивільних літаків, у результаті чого втрати Куби склали приблизно 100 мільйонів доларів США.

Зміни торгівельної політики польського заводу авіатехніки PZL Mielec, що відмовив у поставці ІАСС запчастин і деталей до літаків АН-2, у тому числі, двигунів АSH 62-IR, після передачі цього заводу під контроль американської компанії «Sikorsky Aircraft Corporation», призвели до втрат кубинської цивільної авіації порядку 160 000 доларів США.

Ще один наслідок застосування екстериторіального закону про блокаду – для того, щоб підтримувати високий рівень безпеки польотів, кубинські пілоти повинні як мінімум два рази в рік тренуватися на спеціальних тренажерах. У Канаді встановлені такі тренажери для літаків типу АTR, але оскільки компанія, яка їх виготовляє, філія американського підприємства, вона не може дозволити такі тренування кубинським льотчикам. Через це вони змушені проходити цю підготовку в Європі зі значно більшими витратами часу і затратами на переліт і проживання. Все це обходиться Кубі в зайві витрати розміром в 119 730 доларів США.

У переговорах, початих фахівцями ІАСС з метою придбати тренажер повітряного транзиту (Air Traffic Simulator) у канадської фірми «ADACEL», дирекція цієї компанії заявила, що не може продати Кубі це обладнання у зв'язку з жорсткістю блокади, накладеної США на Кубу. Економічно це відображається в щорічних витратах у розмірі 250 000 доларів США на підвищення кваліфікації кубинських диспетчерів повітряного транзиту за кордоном, оскільки без згаданого апарату це неможливо здійснювати на Кубі.

Сільськогосподарський авіаційний парк Куби має потребу в модернізації й забезпеченні літаків запчастинами, однак для літаків американського виробництва це неможливо. Кубинські фахівці підрахували, що було б доцільно замінити ці літаки сільськогосподарськими літаками Іранета 202 бразильського виробництва. Однак, представники ІАСС у ході обговорення питання про придбання 5-и літаків Іранета 202 з бензиновим двигуном отримали від менеджера з продажу бразильської компанії NEIVA наступну відповідь: «Я зв'язувався з нашим головним офісом EMBRAER/NEIVA і мені сказали, що ми не можемо продати ці літаки БЕЗПОСЕРЕДНЬО КУБІ». Тобто керівництво бразильської компанії боїться укласти угоду з кубинськими компаніями.

Наприкінці вересня 2004 року шведська авіакомпанія NOVAIR, з якою компанія «Cubana de Aviación» підписала контракт про оренду літака А330 з лютого 2003 року, повідомила кубинській авіалінії, що її постачальник, SR Technics, заявив про неможливість продовження послуг для Гавани, тому що це суперечить розпорядженням ОСАЕ Міністерства фінансів США, затвердженим американською законодавчою системою (US trade control laws, Licence Exception Aircraft and Vessels (“AVS”), 15 CFR 740.15 a). Зрештою, у лютому 2005 року строк оренди А330 закінчився, після чого компанія «Cubana de Aviación» змушена була взяти в оренду інший, дорожчий літак, щоб бути в змозі виконувати свої зобов'язання перед клієнтами. Тим часом технічний екіпаж, який протягом декількох місяців проходив дороге навчання для керування літаком А330, змушений був проходити перепідготовку для нового літака. Ця марна підготовка екіпажа обійшлася кубинській компанії більш ніж в 2 000 000 доларів США.

Ще один приклад міжнародного характеру блокади Куби американським урядом: у листопаді 2004 року американське підприємство ARINC сповістило авіалінію Air Transat, що не може продовжувати надавати компанії «Cubana de Aviación» послуги реєстрації за допомогою своєї системи el iMUSE, тому що це непрямим чином приносить Кубі користь, у той час як уряд США встановив заборону на подібне співробітництво з Кубою. Стало очевидним, що будь-яке використання зазначеного обладнання «не за призначенням» у майбутньому буде призводити до припинення послуг для Air Transat. Зрештою, незважаючи на численні дії, здійснені керівником компанії «Cubana de Aviación» у Канаді, 19 березня ARINC перекинула канадському підприємству HANDLEX і Аеропорту Монреаля доступ до послуг, зазначених у контракті й призначених для компанії «Cubana de Aviación».

У жовтні 1976 року був здійснений кривавий теракт проти цивільного кубинського літака, що виконує рейс Барбадос–Кінгстон–Гавана. У результаті теракту всі 73 людини, які були на борту літака, загинули, а організатори теракту безкарно сьогодні гуляють на волі в Маямі. Крім того, чимало кубинських цивільних літаків, викрадених терористами в США, не тільки ніколи не були повернені своєму власникові – Кубі, найчастіше ці літаки продавалися з молотка на аукціонах на території північноамериканського сусіда.

Висновки. Наведені тут випадки – всього лише невелика частина тих негативних наслідків, які блокада США мала для кубинської цивільної авіації й через які кубинська авіація вже тривалий час піддається численним обмеженням технічної безпеки й економічної ефективності й змушена постійно протистояти нечесній ринковій конкуренції й вдаватись до витончених заходів, щоб протриматися й

продовжити свій розвиток відповідно до міжнародних тенденцій розвитку пасажирського, вантажного й поштового авіатранспорту.

Література

1. Afectaciones del bloqueo económico, comercial y financiero de los Estados Unidos contra Cuba en la rama de la aviación civil. Nota presentada por Cuba. Organización de Aviación Civil (Nota de estudio A36-WP/280, EC/35) . – Nueva York, Naciones Unidas, 21 de septiembre de 2007. – <<http://www.iacc.gov.cu/Documentos/institucion/NotaOACI.pdf>>.
2. Bloqueo de Estados Unidos afecta aeronáutica civil cubana. – La Habana, Juventud Rebelde, 19 de octubre de 2010. – <http://www.juventudrebelde.cu/cuba/2010-10-19/bloqueo-de-estados-unidos-afecta-aeronautica-civil-cubana/>.
3. Informe de Cuba sobre la resolución 64/6 de la Asamblea General de las Naciones Unidas: “Necesidad de poner fin al bloqueo económico, comercial y financiero impuesto por los Estados Unidos de América contra Cuba.” . – Nueva York, Naciones Unidas, 26 de octubre del 2010. – <<http://www.cubavsbloqueo.cu/Informe2010/index.html>>.

References

1. Afectaciones del bloqueo económico, comercial y financiero de los Estados Unidos contra Cuba en la rama de la aviación civil. Nota presentada por Cuba. Organización de Aviación Civil (Nota de estudio A36-WP/280, EC/35) . – Nueva York, Naciones Unidas, 21 de septiembre de 2007. – <<http://www.iacc.gov.cu/Documentos/institucion/NotaOACI.pdf>>.
2. Bloqueo de Estados Unidos afecta aeronáutica civil cubana. – La Habana, Juventud Rebelde, 19 de octubre de 2010. – <http://www.juventudrebelde.cu/cuba/2010-10-19/bloqueo-de-estados-unidos-afecta-aeronautica-civil-cubana/>.
3. Informe de Cuba sobre la resolución 64/6 de la Asamblea General de las Naciones Unidas: “Necesidad de poner fin al bloqueo económico, comercial y financiero impuesto por los Estados Unidos de América contra Cuba.” . – Nueva York, Naciones Unidas, 26 de octubre del 2010. – <<http://www.cubavsbloqueo.cu/Informe2010/index.html>>.

Рецензія/Peer review : 23.6.2013 р.

Надрукована/Printed :14.8.2013 р.

Рецензент:

КРИЗИ НЕЕКОНОМІЧНОГО І НЕЕКОЛОГІЧНОГО ХАРАКТЕРУ В УКРАЇНСЬКОМУ СОЦІУМІ В КІНЦІ 80-Х – НА ПОЧАТКУ 90-Х РОКІВ ХХ СТОЛІТТЯ, ЇХ ПЕРЕДУМОВИ І ПРОЯВИ

В роботі визначено основні аспекти виникнення соціально-гуманітарних криз в українському суспільстві перед розпадом Радянського Союзу і в перші роки незалежності. Розкрито зміни, які відбулись в ідеології населення, людських цінностях і культурі.

Ключові слова: системна криза, ідеологія суспільства, людські цінності, духовність.

Y. L. KOGATKO

Ptukha Institute for Demography and Social Studies

NON-ECONOMIC AND NON-ECOLOGICAL CRISIS IN UKRAINIAN SOCIETY IN THE LATE 80 - EARLY 90 YEARS OF THE TWENTIETH CENTURY, THEIR PRECONDITIONS AND MANIFESTATIONS

Abstract - The purpose of writing this article was the need to identify the main non-economic problems that arose in Ukraine at the end of 80th years of the twentieth century.

Basic aspects of social and humanitarian crisis in the Ukrainian society before the collapse of the Soviet Union and the first years of independence were identified. All changes been solved, which took place in the ideology of population, human values and culture.

Social and humanitarian crisis that emerged and spread in 80 years of the twentieth century in the USSR was observed in all parts of the political and socio-economic life of society. Among the crises in society, which are uneconomical and unecological content should highlight the crisis of ideology, the crisis of human values and cultural crisis.

Keywords: systemic crisis, the ideology of society, human values, spirituality.

Вступ. Сучасний стан суспільства України є багато в чому непевним та невизначеним. Це виявляється у посиленні песимістичних настроїв у людей. В перехідні періоди, коли виникають різні проблеми економічного, політичного, ідейного характеру, як в сучасній Україні, відбувається також і поглиблення соціо-гуманітарної кризи. При цьому, визначення причин і проявів даної кризи являється передумовою її осмислення і вирішення, що й є метою даної роботи.

Аналіз досліджень та публікацій. Суспільні кризи в різних аспектах досліджуються як економічними, так і соціологічними науками. Питанням настання фінансових криз на ринках, що розвиваються, присвячені роботи вчених Шелудька Н.М. та Шкляра А.І., передумови фінансових криз досліджував Барановський О.І., наслідки кризи для України – Б. Данилишин. Різні аспекти виникнення та наслідків системних криз досліджували українські вчені-економісти: В.П. Бевз, В.Я. Бідак, О.О. Беляєв, Н.П. Борецька, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.М. Гриненко, Ю.К. Зайцев, С.М. Злупко, Т.М. Кір'ян, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, В.О. Мандибура, Б.О. Надточій, В.М. Новіков, О.Ф. Новикова, О.М. Палій, Л.М. Черенко та інші вчені.

Також даному питанню присвячені наукові праці багатьох вітчизняних соціологів, зокрема таких, як М.О. Баймуратов, В.Ю. Барков, Ю.М. Оборотов, М.П. Орзіх, В.Ф. Погорілко, Т.В. Розова, Ю.М. Тодика, О.Ф. Фризький та ін. Однак, незважаючи на численні дослідження, відсутні універсальні моделі раннього виявлення і попередження кризових ситуацій, особливо в неекономічній сфері.

Зміни в соціумі мали швидкоплинний та суперечливий характер і ще сьогодні, після 20 років самостійності України, заслуговують на увагу з боку теоретиків та практиків з різних сфер життєдіяльності суспільства. Детальне вивчення цих змін дозволить розробити механізм індикаторів, що мають сигналізувати про критичність становища в країні, й дозволять своєчасно відреагувати аби уникнути таких ситуацій в майбутньому; об'єктивно оцінити як саме і наскільки швидко змінюється рівень життя населення під дією будь-якої системної кризи; побудувати соціальну політику, орієнтовану на мінімізацію наслідків цього впливу для поступального розвитку людини.

Виклад основного матеріалу. Системною кризою називається ситуація, коли система втрачає внутрішній потенціал розвитку, адаптації, вибору рішень і здатності до адекватної реакції на навколишні явища. Системна криза проявляється в різних аспектах життя соціуму. Найбільш згубно у плані впливу на суспільство має економічна криза, проте не можна скидати з рахунків і кризові явища неекономічного характеру.

Серед криз в суспільстві, які носять неекономічний і неекологічний зміст доцільно виділити:

- криза ідеології;
- криза людських цінностей;
- криза культури.

Ідеологію можна розглянути як системотворчий чинник, що вбирає в себе переконливі аргументи, які набувають таких інтерпретацій, що стають зрозумілими переважній більшості населення. Тоді криза ідеологій втілюється у відсутності підстав для ідентифікаційних процесів. Такий стан неминуче призводить до втрати стійкості політичної системи. Ідеологія як інтерпретація дійсності з огляду влади в кінцевому

підсумку завжди підпорядкована інтересам влади, тому в ній закладена тенденція відриву від дійсності, породження ілюзорного світу, ритуалізації [1]. Державна ідеологія, забезпечуючи стабільність, формує у громадян почуття задоволеності, переконання в перевагах існуючої форми правління і організації суспільства. Ідеологія виховує патріотизм, готовність, якщо знадобиться, до особистих жертв заради Батьківщини. Життєздатна ідеологія повинна відповідати генетично закріпленим стереотипам поведінки, особливостям національної психології і векторам історичного розвитку. Далеко не кожна ідеологія здатна стати державною в будь-якій країні і в будь-який історичний час.

Криза ідеології не з'явилась спонтанно. Радянський Союз жив комунізмом. У рамках цієї ідеології вважалося, що релігія вичерпана і подальший розвиток людства повинен йти шляхом науково-технічного, соціально-політичного і культурно-гуманістичного прогресу до досконалості комуністичних стосунків. Соціалізм, побудований в Радянському Союзі, і був фактично першою фазою на шляху до майбутнього комуністичного суспільства. Проте, засоби реалізації виявилися такими, що явно не відповідають ідеальній меті. Після вичерпання матеріалістичного методологічного ресурсу побудова комунізму безславно закінчилась. Починаючи з кінця 60-х років про побудову комунізму вже думали тільки ідеологи партії, а у кінці 80-х – дана ідеологія, яка вже не виконувала більшості задуманих функцій, була визнана більшістю населення гальмом розвитку суспільства. Спроба зробити нову «релігію без Бога» закінчилась нічим.

В кінці 80-х років з'явилися такі поняття, як «гласність» і перебудова. Ідеологічною основою нового курсу стала концепція «госпрозрахункового соціалізму», прообраз якої був знайдений в непі, а теоретичне обґрунтування – в останніх роботах В. І. Леніна.

«Революція згори», що почалася в Україні з 1991 р., супроводжувалася відмовою від багатьох традиційних і запозиченням західних духовних цінностей. Змінилися громадські очікування. Якщо до «перебудови» більшість населення все ж вірили офіційній пропаганді і ідеї побудови комунізму, то потім ця віра змінилася очікуванням побудови обіцяного новою владою «народного капіталізму».

Зі здобуттям незалежності політики і науковці почали дебати про нову ідеологію України. Основним моментом мало стати самоусвідомлення українцями, що вони є однією нацією зі стародавньою історією. При цьому на цей фундамент повинні були лягти демократичні цінності країн Заходу. Обидві частини нової ідеології мали стати запорукою розбудови держави і знаходженням нею місця в сучасному світі, проте вони були сприйняті спочатку скептично, що й показало повернення комуністів до Верховної Ради на перших же виборах, так як значна частина населення, по-перше, ототожнювала себе з росіянами і, по-друге, не була готова сприйняти демократію ще кілька років тому ворожого Заходу.

Національна ідея залякує вихованців колишньої системи, які не бачать в цьому поліпшення свого становища, а лише ламання вкорінених стереотипів і необхідність користування українською мовою. Особливо дані протиріччя загострилися на тлі героїзації воїнів УПА і введенні квот на україномовний продукт у засобах масової інформації.

Наступним проявом ідейного наповнення суспільства стало економічне зростання та інтеграція в європейську сім'ю народів. При цьому більшість політичних сил доводили європейськість української нації і необхідність зайняття нею свого місця в Європейському Союзі. Серед населення дістало підтримку вступ до ЄС, проте більшість негативно віднеслась до вступу у військовий блок НАТО. Хоча значна частина населення переважно Півдня і Сходу України висловлює думки за інтеграцію з пострадянськими країнами.

Криза людських цінностей стала вихідним результатом від кризи ідеологічної. Вона проявилась хабарництві, збагаченні одних за рахунок інших, грубості до оточуючих, байдужості, а також у вживанні наркотичних і алкогольних продуктів і проституції. Якщо ще у 80-і роки активно проводилась пропаганда за здоровий спосіб життя, велась боротьба проти шкідливих звичок і безробіття, то вже починаючи з розпадом Радянського Союзу, заклопотані економічними проблемами люди почали мало звертати увагу на людські цінності і мораль.

За Радянського Союзу існувала мораль, основними вимогами якої були знищення експлуатації і соціальної нерівності, загальна обов'язковість праці, солідарність трудящих у боротьбі з капіталом. З кінця 80-х у суспільстві формуються негативні стереотипи соціальної поведінки: правовий нігілізм, низька правова культура і маргінальна правосвідомість, і як наслідок – цивільна індиферентність, невиконання законів, зневага до виконання громадянського і конституційного обов'язків. В суспільній свідомості помітно знецінювалися такі поняття, як «моральність», «борг», «совість».

Засоби масової інформації все частіше перетворювалися на канали негативної дії на дітей і підлітків, почали виховувати дітей у дусі всюдозволеності, у тому числі сексуальної, споживача, гедонізму, деформувати їх морально-правову свідомість. З початку 90-х ЗМІ і зняті фільми того часу закріплювали в суспільстві такі образи, як продажний депутат, олігарх, заздрисний чиновник, «перевертень в погонах», міністр, що забув, в якій країні він живе і яким народом управляє, суддя, що торгує викупами, дівчина, яка живе безтурботним життям без сім'ї і дітей. Іншим моментом стала реклама, яка стимулювала до шкідливих звичок і споживання непотрібних речей. Система освіти, яка була однією з кращих в світі, вже не виконувала своїх моральних і освітніх функцій, так як у ВУЗи почали вступати за гроші і за зв'язки, і знання в цьому випадку стали необов'язковими, що спричинило погіршення як знань молоді, так і її моральних стереотипів. Погіршилися відносини між людьми. Віковий стереотип поваги до батьків, старших і незнайомих почав набувати нових форм, при яких діти змогли на рівних сперечатись з батьками, старшим стали менше поступатись місцем в транспорті, загрозливих форм почали набирати хуліганство, грабежі,

бандитизм.

Негативним моментом змін в соціумі стала й деградація в селі. Якщо ще донедавна в селах залишалися ознаки моралі, совісті, порядності й інших чеснот, притаманних українцям, то починаючи з 90-х всі ці риси почали зникати. Гостинність, доброзичливість до сусідів, односельців залишилась в минулому. При цьому ще радянське минуле визначило твердження «брати те, що погано лежить», а за часів незалежності, при зникненні колективних господарств, почали красти один у одного, а найбільше страждали люди пенсійного віку, які не могли захистити своє майно.

Загрозою, яка почала ще більше підривати як фізичне так і духовне здоров'я нації стали алкоголізм і вживання наркотиків. Боротьба з алкоголізмом в кінці 80-х призвела до знищення виноградників і зменшення контрольованого виробництва алкогольних напоїв. Зростання підпільного виробництва контрафактного неякісного алкоголю призвело до великої кількості отруєнь і зменшення доходів у державний бюджет. Починаючи з 90-х виробництво даних продуктів спочатку майже не контролювалось і ціна на нього була дуже низька. Враховуючи рекламу і приховану пропаганду, за кількістю випитого алкоголю у перерахунку на чистий спирт Україна стабільно почала входити в п'ятірку країн, де найбільше зловживають спиртними напоями. При цьому відбулось омолодження «алкоголіків» до 11–14 років [2]. В сільській місцевості ще більше розповсюдилось самогонваріння.

В Україні різко зросла корупція, яка перетворилася на загрозу національної безпеки, що знищує українське суспільство. Власне, вона призвела до того, що фактично, в суспільстві почали функціонувати дві соціальні підсистеми, за якими люди ніби дотримуються правових і моральних норм, а водночас використовують протиправні методи. При цьому деякі види корупції почали сприйматись як норма. Як свідчать результати загальнонаціонального опитування громадської думки «Стан корупції в Україні», яке було проведене у 2007 р. Київським міжнародним інститутом соціології, більшість респондентів вважають, що корупція є виправданою у більшості ситуацій для вирішення різних питань (52%) [3]. Корупцію розглядають як звичний спосіб виживання та діяльності в Україні.

Неоднозначним моментом стала криза сімейних цінностей. Кризові явища, що спостерігаються в сучасній сім'ї, стосуються її економічних, морально-духовних та демографічних основ. При створенні родини і чоловіки і жінки почали частіше враховувати матеріальний фактор стосунків. Зросла вимогливість до чоловіка з боку жінки і до жінки з боку чоловіка. І ті, й інші виявилися до цього не готові. Шлях пошуку компромісу, ретельне і довге налагодження зв'язків, вибудовування стосунків занадто обтяжливе для людини, яка почала жити в епоху споживання. Цей шлях замінюється на іншій. Шлях постійного і тотального пошуку вже готового, такого, що влаштує усіх, варіанту. В результаті, велику половину життя люди проводять в переборі партнерів. Сімейне господарство почало зводитись до мінімуму. Тобто відбулась повна нівеляція загальної власності. Нема мети для раннього розвитку стосунків, якщо все у будь-який момент може бути відібрано, поділено, продано, як тільки почнуться проблеми в сім'ї. При цьому у декого діти перестають бути цінністю для сім'ї і стають засобом шантажу для поліпшення соціальних умов і виманювання засобів. З'явилися тенденції до збільшення кількості цивільних шлюбів і відповідно матерів-одиначок. Хоча родина поки що продовжує вважатися життєво важливою цінністю для багатьох людей, велике значення мають такі позасімейні цінності, як високий дохід, кар'єрний ріст, підвищення кваліфікації. Таким чином, сім'я з дітьми стає неконкурентоспроможною у боротьбі престижних цінностей. Відбувається трансформація сім'ї за невизначеності або суперечливості сімейних ролей. Знижується значення сім'ї в системі життєвих цінностей особистості з подальшою переорієнтацією значної частини молоді на позашлюбні стосунки або повторний шлюб. Тенденцією стало зростання кількості розлучень серед родин, які прожили в спільному шлюбі 20 і більше років.

Більшість молодих сімей, перебуваючи в складному фінансовому становищі, не мають свого власного житла і змушені проживати з батьками. І практично кожна з них має залежність від батьків саме в матеріальному плані, що призводить до виникнення частих конфліктів. Але це не єдина причина розбіжностей молодого подружжя. Свою негативну роль грають також невлаштованість сімейного побуту, високий рівень особистої відповідальності. Все це часто призводить до швидкого розпаду сім'ї як осередку суспільства. Однією з найактуальніших проблем сьогоденної молоді сім'ї є проблема малодітності. При цьому ще більше загострилась проблема взаємин батьків і дітей, так як останні живуть в кардинально нових ідеалах, з якими їх знайомить телебачення та інтернет. Діти часто втрачають повагу до батьків через неможливість останніми забезпечити рівень життя, який постійно зростає. Алкоголізм призвів до появи значної кількості бездомних дітей і дітей з вадами психіки.

Криза духовності випливає з кризи ідеології. Як відомо, комунізм був майже релігією в Радянському Союзі, тому при відході від нього виник не тільки ідеологічний, а й духовний вакуум, який поступово почав заповнюватись різноманітними релігійними конфесіями, як традиційними так і новітніми. Розвиток релігійно-політичної ситуації в Україні в 90-і роки був пов'язаний зі значною кількістю складних вузлових питань. На тлі жорсткої економічної і соціально-політичної кризи нестримно проходив процес релігійного відродження. З другої половини 1980-х рр. комуністична ідеологія, що складала раніше основу світогляду більшості членів радянського суспільства, вступила в смугу серйозної кризи. Офіційні ідеологи не могли пояснити процеси і явища, що відбувалися у світі.

Становлення нової парадигми, що змінила марксистсько-атеїстичну ідеологію, супроводжувалося численними невідповідностями між бажанням повернути релігійність населення і втримати його від впливу

новостворених тоталітарних сект.

Міжконфесійні суперечності традиційних для України церков, консерватизм існуючих у них обрядів стали важливими чинниками поширення протестантизму. Окремі його течії (євангельські християни-баптисти, п'ятидесятники, адвентисти сьомого дня) значно посилювалися, що створило умови для переходу від окремих сект до розгалуженої організації, тобто набуття церковного статусу. Великий розвиток дістали релігійні конфесії національних меншин. В цей же час, в 1990 р., був ухвалений дуже ліберальний закон «Про свободу совісті», що відмінив державний контроль і регулювання релігійного життя [4].

Результатом повернення до віри і релігії стала поява великої кількості конфесій і, що стало характеристикою початку 90-х років, сект, які закликали навіть до групових самогубств. Однією з проблем, що викликала неоднозначну оцінку і соціальну заклопотаність, став статус нових релігійних рухів, віднесених в масовій свідомості до розряду суспільно небезпечних явищ. Міжконфесійна і суспільно-політична боротьба відносно «деструктивних релігійних культів» стала основою для конструювання нового ідеологічного міфу. Він торкнувся багатьох сфер: політичної, культурної, правової, у багатьох випадках ставши вододілом в зіткненні різних громадських сил і позицій.

Враховуючи духовний підйом населення спостерігався його відхід від традиційної церкви. Окрім недовіри до релігійних інститутів, спостерігається деяка міра озлобленості населення відносно того, як релігійні інститути пристосовуються до ринкових умов. В результаті пристосування традиційних релігій до ринкових умов, змінюється статус, довіра і, відповідно, престиж традиційних релігій у населення. Населення дратує фінансова забезпеченість вищого духовенства, співпраця релігійних діячів з владою, як і їх участь в політиці, і оплата в релігійних організаціях. Через будівництво і ремонт храмів проводилось відмивання грошей чиновниками і злочинними угрупованнями. Усі вище перелічені обставини сприяли формуванню в 90-х рр. віруючого, який вірує у Бога, але не визнає церкви посередником між собою і Богом.

Приклади нового релігійного навернення спостерігаються серед різних груп населення різного віку і професій, але особливо серед молоді. В молодих людей відбувається становлення соціальної орієнтації, формування стійких життєвих установок і духовних цінностей. На сьогодні умови «входження в життя» української молоді докорінно змінилися, завдяки чому нею частково були загублені колишні соціальні і морально-ідеологічні орієнтири, які раніше знаходилися у сфері державного регулювання, виявилася значно ослабленою роль сім'ї, освітніх установ, армії, трудових колективів.

Криза культури в Україні розвивалась за наступними тенденціями: криза радянської культури, інформатизація культури, відхід значної частини населення від культурного надбання людства, відродження національної мови і культури.

Важливим моментом радянської культури були значна кількість бібліотек і число відвідувачів у них, низькі ціни на відвідування кінотеатрів і театрів давали можливість ознайомитись з найновішими роботами кінематографу (хоча це й були переважно радянські фільми), а також не слід забувати про культурно-масову роботу, яка велась від школи до заводу чи фабрики. Цензура стримувала появу перед глядачами не тільки неполіткоректної інформації, а й надмірного насильства і еротики. Радянське суспільство вважалося найбільш начитаним у світі, що не могло не відбитись на моралі людей і їх добробуті. Більшість з цих позитивних характеристик радянської культури зникли, що не могло не відбитись на житті населення негативним чином починаючи з 80-х років.

Проте пом'якшення ідеологічного диктату дозволило розширити культурно-інформаційний простір, в якому жило суспільство. Масовий читач отримав доступ до літератури, яка десятиліттями приховувалась. За два-три роки художні журнали повернули читачам десятки творів раніше заборонених авторів. Межа між підцензурною літературою і самвидавом розмивалася. На екрани поверталися «полічні» (не пропущені свого часу цензурою) фільми, на сцени театрів – «старі нові» п'єси. Почалася реабілітація дисидентів. До кінця перебудови державна культурна політика повинна була вирішувати принципово нові завдання: як забезпечити підтримку високого рівня вітчизняної культури в ринкових умовах і цивілізованими заходами регулювати поширення масової культури.

Одночасно продовжує поглиблюватися розділ між елітарними і масовими формами культури, між молодіжним середовищем і старшим поколінням. Усі ці процеси розгортаються на тлі швидкого і різкого посилення нерівномірності доступу до споживання не лише матеріальних, але культурних благ. Діти міст і сіл живуть і зростають в нестабільних умовах, в умовах кризи у сфері книговидавання, кіновиробництва, зменшення кількості бібліотек, музеїв та збіднення їх фондів, зменшення мережі позашкільних навчальних закладів, закладів освіти I-II рівнів акредитації тощо. Якщо при Радянському Союзі в більшості населених пунктів були будинки культури і бібліотеки, то починаючи з 90-х років вони стали закриватись. Для багатьох людей відвідування театрів, музеїв, бібліотек, тим паче які-небудь поїздки стали недоступними. Однією з найголовніших проблем залишається проблема фінансування бібліотек, яка місцевими органами влади нерідко вирішується шляхом скорочення кількості бібліотек, переведення бібліотечних працівників на неповний робочий день. Практично немає фінансування капітальних видатків, ремонту, будівництва, придбання техніки та сучасного обладнання для бібліотек. Різко зменшилась кількість українських органів преси. Водночас російськомовних газет стало вдвічі більше. Але найбільш катастрофічним став стан книгодрукування, де у зв'язку із надзвичайно високими цінами в десять разів зменшилися тиражі видань. Фінансові проблеми перешкоджають збільшенню тиражів українських книг, комерційна література в основному привозиться з Росії. Україна зіткнулася з таким явищем, як американізація культури, що

особливо відчувається в кінематографі (виробництво власних фільмів значно скорочене), популярної музики, літератури.

Якісні зміни в культурі пов'язані з широким використанням інформаційної техніки і технології у сфері культури. Радіо, телефон, кіно, телебачення, мультимедійні засоби, нарешті, комп'ютери – уся ця сучасна технічна потужність у величезному ступені визначає як зміст і форму культурних цінностей, так і їх розвиток і ту роль, яку вони грають на соціальній сцені.

З середини 90-х років в Україні почав поширюватись інтернет – новий і дуже ефективний спосіб представлення культури в засобах масової комунікації. Інтернет – це не просто один зі знайдених людством способів зберігання і трансляції культурного досвіду, це спосіб організації культурного змісту, який вносить істотну зміну в архітектоніку самої культури. За масштабом своєї дії на світову культуру феномен інтернету порівнянний з винаходом писемності і книгодрукування. У населення з'явилась можливість подивитись картини будь-якого художника, почитати будь-яку оцифровану книгу, послухати музику, яка була заборонена до появи гласності, і подивитись фільм. Проте в 90-і роки подібні можливості з'явилися в не багатьох. Технічні можливості долучення до культурного надбання людства масово почали проникати в усі шари суспільства тільки починаючи з 2000-х років.

На тлі зменшення кількості бібліотек, будинків культури, в умовах національного духовного відродження, відмови від єдиної державної ідеології в суспільному житті відбувалося оновлення української літератури та мистецтва. Позитивні процеси відбуваються в народному мистецтві. Відроджується інтерес до українських вишиванок, рушників, килимарства, художніх виробів та гончарства. З'явилась значна кількість народних ярмарок і фестивалів, які приваблюють національним колоритом населення як України, так і туристів з сусідніх країн.

Висновки. Беручи до уваги усе вищезгадане, нині Україна перебуває у стані ідеологічного синкретизму. Вона опинилась у доволі небезпечній ситуації, беручи до уваги відсутність чіткого уявлення про альтернативну ідеологічну доктрину. Суспільна криза характеризується не стільки економічним занепадом, скільки кризою системи цінностей, руйнацією базових засад функціонування суспільства. Передумовами кризи ідеології стали вичерпання матеріалістичного світосприйняття, відмова від цензури, зневіра в перевагах існуючої форми правління, невідповідність реалій життя офіційним показникам, відсутність нової ідеологічної доктрини, несприйняття населенням нових ідеологічних пошуків, а також викривання ґрихів попередньої влади наступною. Криза ідеології проявилась у втраті довіри до державних інститутів, прагненні людей до «західних стандартів життя» при збереженні переваг радянського ладу, появи нових політичних партій різного спрямування, конфліктах в суспільстві через диференціацію населення за поглядами (до інших країн соцтабору, республік, національностей, релігій...), зростанні довіри в населення до ворожок, гадалок, астрологів, цілителів народної та нетрадиційної медицини.

Криза людських цінностей, з одного боку, виникла внаслідок кризи ідеології, а з іншого – паралельно із нею. Цінності мають тенденції до змін під впливом різних чинників та факторів, однак домінуючий вплив на їх природу здійснює зміна матеріальних умов життя. Тобто основною передумовою виникнення кризи людських цінностей стали економічні трансформації, які з одного боку спричинили масове збідніння та маргіналізацію населення, а з іншого – руйнацію соціальної сфери суспільства, яка перестала виконувати роль буфера щодо формування справжніх людських та суспільних цінностей.

Криза культури в Радянському Союзі також з'явилась не спонтанно. Поступальному розвитку культури завжди перешкождали різні події та їх наслідки, від революції до війни, а далі до перебудови та демократизації суспільства. В цілому культурний розвиток країни в усі часи значно гальмувався через існуючий в суспільно-політичному житті тотальний контроль, який стримував свободу творчості, піддавав гонінням перспективні наукові напрями.

Всі вищезгадані передумови призвели до того, що сфера культури, і так перебуваючи в пригніченому стані, взагалі почала занепадати. Зменшилась кількість закладів культури (від кінотеатрів, театрів до бібліотек та музеїв). Без фінансування на межі зникнення опинилися цілі "гілки" культури, наприклад, як кінематограф чи література. Діячі культури змушені були знаходити шляхи фінансування самостійно. Поряд з цим, населення, втомлене від політико-економічної нестабільності та заклопотане вирішенням нагальних проблем, втратило не тільки інтерес до самоосвіти та самовиховання, а й можливість його задовольнити. В результаті доступ до культурних надбань мали найбільш забезпеченні верстви населення, а для решти – основним джерелом культурного розвитку стали ЗМІ.

Література

1. Політологія : підручник / [І.С. Дзюбка, К.М. Левківський, В.П. Андрущенко та ін.] ; за заг. ред. І.С. Дзюбка, К.М. Левківського. – К. : Вища шк., 1998. – 304 с.
2. Алкогольна статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravdapro.org/materials-alcohol/alkogolna-statistika-ukrayini.html>
3. Стан корупції в Україні / Київський міжнародний інститут соціології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://udscn.guds.gov.ua/files/Dosl/2.pdf>
4. Закон України «Про свободу совісті та релігійні організації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/987-12>

References

1. Politolohiya: Pidruchnyk / I.S. Dzyubko, K.M. Levkivs'kyu, V.P. Andrushchenko ta in.; Za zah. red. I.S. Dzyubka, K.M. Levkivs'koho. – K.: Vyshcha shk, 1998. – 304 s.
2. Alkohol'na statystyka Ukrainy [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: <http://www.pravdapro.org/materials-alcohol/alkogolna-statistika-ukrayini.html>
3. Stan koruptsiyi v Ukraini, – Kyyivs'kyu mizhnarodnyy instytut sotsiolohiyi [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: <http://udscn.guds.gov.ua/files/Dosl/2.pdf>
4. Zakon Ukrainy «Pro svobodu sovisti ta relihiyni orhanizatsiyi» [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/987-12>

Рецензія/Peer review : 8.4.2013 р. Надрукована/Printed :14.8.2013 р.

Рецензент: Д. е. н., завідувач відділу соціальних проблем ринку праці Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи, Лісогор Л.С.

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Повні вимоги до оформлення рукопису **<http://visniktur.narod.ru/rules/>**

**Рекомендовано до друку рішенням вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 11 від 28.08.2013 р.**

Підп. до друку 28.08.2013 р. Ум.друк.арк. 18,26 Обл.-вид.арк. 22,65
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № _____

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету” редакційно-видавничим центром Хмельницького національного університету 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1. тел (0382) 72-83-63