

ISSN 2224-8609

20
РОКІВ
УСПІХУ



**ВОЛИНСЬКИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

www.viem.edu.ua

**з нагоди 20-річчя
Волинського інституту
економіки та менеджменту**

ВІСНИК

**ВОЛИНСЬКОГО ІНСТИТУТУ
ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

№8

2014

Голова редакційної колегії:

Оксанич О. д.е.н., професор, проректор з наукової роботи, завідувач кафедри обліку і аудиту Волинського інституту економіки та менеджменту.

Заступник голови редакційної колегії:

Горбовий А. д.т.н., професор, академік Академії економічних наук України та Інженерної академії України, завідувач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності, ректор Волинського інституту економіки та менеджменту.

Члени редакційної колегії:

Дудек М. д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту Волинського інституту економіки та менеджменту;

Шумлянський В. д.г-м.н., професор кафедри суспільно-економічних та гуманітарних дисциплін Волинського інституту економіки та менеджменту, заслужений діяч науки і техніки;

Кров'як А. д.е.н., професор кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Волинського інституту економіки та менеджменту, академік Академії економічних наук України;

Школа І. д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки, академік Інженерної академії, завідувач кафедри менеджменту Інституту туризму Федерації професійних спілок України;

Липчук В. д.е.н., професор, академік Академії наук вищої освіти України, завідувач кафедри статистики та аналізу, директор навчально-наукового інституту економіки АПК Львівського національного аграрного університету;

Гарасим П. д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України, декан обліково-економічного факультету Львівської державної фінансової академії;

Качала Т. д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри менеджменту, ректор Черкаського державного технологічного університету;

Телюс Я. доктор, професор, ректор, Staropolska szkoła wyższa w Kielcach (м. Кельце, Республіка Польща);

Цібакова В. доктор, професор, ректор, Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy v Bratislave (м. Братислава, Словачька Республіка);

Вічіч С. доктор, ректор, Висока Хотелијерска школа (м. Белград, Республіка Сербія);

Штефко Р. доктор, професор, декан факультету менеджменту, Prešovská univerzita v Prešove (м. Прешов, Словачька Республіка);

Іллієв І. д.ю.н., професор, ректор, Частен професионален колеж «Света София» (м. Софія, Республіка Болгарія);

Магда Р. доктор, директор інституту економіки, методології та інформатики, Károly Róbert College (м. Дьєндеш, Угорщина);

Ченчяла Ю. доктор, ректор, Vysoká škola podnikání (м. Острава, Чеська Республіка);

Гурняк К. доктор, професор, ректор, Nadbużańska Szkoła Wyższa im. Marka J. Karpia (м. Семятиче, Республіка Польща);

Вєжбєнєц В. доктор, професор, ректор, Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu (м. Ярослав, Республіка Польща).

Відповідальний секретар:

Степанюк О. к.т.н., доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності, член-кореспондент Академії економічних наук України, перший проректор Волинського інституту економіки та менеджменту.

Журнал зареєстрований

Міністерством юстиції України 26.05.2011

Засновник журналу

Волинський інститут економіки та менеджменту

Свідоцтво про державну реєстрацію

КВ №18123-6923Р

Журнал включено до Переліку наукових фахових видань України

(економічні науки) на підставі наказу МОН України від 26.05.2014 р. № 642

Видавець:

Волинський інститут економіки та менеджменту

Адреса:

вул. Електроапаратна, 3, м. Луцьк, 43020

тел./факс.: (0332) 78-98-33

e-mail: visnuk@viem.edu.ua

*Рекомендовано до друку Вченою радою Волинського інституту економіки та менеджменту
(протокол № 11 від 29 травня 2014 р.)*

Опубліковані матеріали відображають точку зору авторів, яка може не збігатись з позицією редколегії журналу. Автори несуть відповідальність за порушення прав інтелектуальної власності інших осіб.

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| Milek Dorota COMPETITIVENESS OF REGIONAL ECONOMY ON THE EXAMPLE OF THE SWIETOKRZYSKIE PROVINCE | 6 |
| Joanna Prystrom, Katarzyna Wierzbicka ROLE OF INVESTMENT FUNDS IN POLISH CAPITAL MARKET | 16 |
| Антонюк Д.А. МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНІВ | 31 |
| Ахмедова О.О., Сікорська І.М. ТУРИСТИЧНА ІНДУСТРІЯ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ | 40 |
| Бездітко Ю.М. ТЕНДЕНЦІЇ ГОТІВКОВОГО ГРОШОВОГО ОБІГУ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ | 48 |
| Борейко В.І. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ | 55 |
| Бортнік С.М. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ СОРСИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ..... | 61 |
| Бухаріна Л.М. ОСНОВИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ..... | 74 |
| Гаряга Л.О., Руденко М.В. АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ | 84 |
| Глуха Г.Я. СУЧАСНІ ІМПЕРАТИВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ЗАОЩАДЖЕНЬ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ | 94 |
| Данилюк Т.І. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ | 106 |
| Дрогоруб І.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКІВ | 115 |
| Євтушенко В.В., Путінцева С.В. ТОВАРОЗНАВЧА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА АНАЛІЗ РИНКУ ЗАСОБІВ ГІГІЄНИ РОТОВОЇ ПОРОЖНИНИ | 123 |
| Лорві І.Ф., Новіков М.О. ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ | 131 |
| Ногінова Н.М. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОРМ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПРІОРИТЕТИ | 139 |
| Реслер М.В. ОБЛІК ДОХОДІВ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ..... | 146 |

| | |
|---|-----|
| Тарабан К.С. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ | 157 |
| Турянський Ю.І. СУТЬ ПОДАТКІВ, ЇХ ФУНКЦІЇ ТА ЕЛЕМЕНТИ..... | 164 |
| Хома І.Б., Струс О.Р. ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ | 171 |
| Чернелевська О.Л. ЗМІНА ОСНОВ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ПРО КОНКУРЕНТНЕ, ОСНОВА ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ЕКОНОМІКИ..... | 180 |
| Чичкалюк Т.О., ДОСВІД ТА НЕОБХІДНІСТЬ ПОДАЛЬШОЇ СПІВПРАЦІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМИ ІНСТИТУЦІЯМИ В ПИТАННІ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДООХОРОННИМИ ТЕРИТОРІЯМИ | 186 |
| Чопенко М.Я. ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ХУТРОВОГО ЗВІРІВНИЦТВА ЯК ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ | 193 |
| Чурсіна Л.А., Спасьонова О.М. ПОТЕНЦІАЛ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ..... | 198 |



Шановні колеги!

Ви тримаєте в руках восьмий номер «Вісника Волинського інституту економіки та менеджменту» – результат кропіткої праці редакційного колективу. Готуючи цей номер, ми намагались максимально розширити діапазон наукового пошуку, збільшити коло дослідницької уваги.

Наукова діяльність не можлива без обміну думками, уточнення позицій, академічної дискусії та плідної наукової комунікації. Саме тому автори статей, збірника – практики і теоретики, досвідчені науковці і юні дослідники – обрали для наукового аналізу актуальні питання економічної сфери суспільного життя.

Бажаю авторам та читачам творчої наснаги до нових звершень і відкриттів.

*З повагою,
керівник Західного регіону Асоціації навчальних закладів України
приватної форми власності,
ректор Волинського інституту економіки та менеджменту,
доктор технічних наук, професор,
академік Інженерної академії України та Академії економічних наук України
Горбовий Артур Юліанович*

Milek Dorota

Doctor of Economic Sciences, Assistant Professor
at the Department of Economics and Management,
Kielce University of Technology

COMPETITIVENESS OF REGIONAL ECONOMY ON THE EXAMPLE OF THE SWIETOKRZYSKIE PROVINCE

Динамічний розвиток економічних, соціальних і просторових явищ привів до підвищення значущості конкурентоспроможності регіональних структур. Регіони конкурують за капітал, нові інвестиції і приплив висококваліфікованих людських ресурсів. Тому важливо визначити основні чинники, які стимулюють або де-стимулювати конкурентоспроможність провінцій. Досвід, пов'язаний з регіональним розвитком та зібраний до сьогоднішнього дня показує, що вона являє собою поєднання взаємопов'язаних конкурентоспроможності-визначальних факторів, які дають можливість регіонам отримати тривалі конкурентні переваги.

Ключові слова: конкурентоздатність, регіональна економіка, регіональний розвиток

Dynamic development of economic, social and spatial phenomena has lead to increased importance of the competitiveness of regional structures. Regions compete for the capital, new investments and an inflow of highly qualified human resources. It is therefore important to identify basic factors that stimulate or de-stimulate the competitiveness of provinces. The experience related to the regional development gathered so far indicates it is a combination of interrelated competitiveness-determining factors that makes it possible for regions to gain a lasting competitive supremacy.

Key words: competitiveness, regional economy, regional development.

Динамичное развитие экономических, социальных и пространственных явлений привел к повышению значимости конкурентоспособности региональных структур. Регионы конкурируют за капитал, новые инвестиции и приток высококвалифицированных человеческих ресурсов. Поэтому важно определить основные факторы, которые стимулируют или де-стимулируют конкурентоспособность провинций. Опыт, связанный с региональным развитием и собран до сегодняшнего дня показывает, что она представляет собой сочетание взаимосвязанных конкурентоспособно-определяющих факторов, которые дают возможность регионам получить длительные конкурентные преимущества.

Ключевые слова: конкурентоспособность, региональная экономика, региональное развитие

Problem Statement. The competitiveness of regional structures plays significant role in regional development. Under the conditions of market economy, the competitive capability of national economies depends not only on the economic efficiency of economic entities, but also, increasingly, on how effective the territorial

social and economic systems are in operation. The competitiveness of a region is conditioned by many determinants, which have to co-occur and to be creatively used by a local community. For a competitiveness analysis it is important to identify factors that underlie it and to evaluate it through the resultant outcomes. The most important factors include a region's innovativeness, the quality of human capital, business environment, the structure of regional economy and technical infrastructure.

State-of-the-Art View. In economics, competitiveness is defined as an ability to achieve success in economic competition [1,2]. With respect to regional policies, the competitiveness of regions should be understood as their capability of competing on national and international levels and of being successful. According to Winiarski, competitiveness of regions can be explained as their being able to adapt themselves to changing conditions, which is aimed at holding or getting a better ranking position [3]. Thus, the competitiveness of a region can be interpreted as its dominance over other regions or a distance from others. Those regions constitute together a certain strategic group, the members of which work towards similar strategic goals, and have been aware of competitive strategies they have adopted [4,5]. Klasik [5] differentiates four categories of a region's competitiveness, namely by taking into account the region's strengths and weaknesses, efficiency, being market- and resource-oriented and also regions' international competitiveness. Competitiveness of regions can be approached from two perspectives. The static one defines the competitive position at a given time instant [6]. In the dynamic approach, the analysis of factors contributing to the competitiveness of regions is performed over a long time interval. From the point of view of the assumed goals and expected profits, direct and indirect competition can be differentiated. According to Markowski [7,8], direct competition is related to rivalry for an access to external profits, whereas indirect competition involves using the existing or creating new environmental conditions for businesses operating locally. Gorzelak and Jałowiecki [9] differentiate between the competitiveness of businesses, based in a certain locality, in the open world's economy, and the competitiveness of the same regional structures striving for a new capital which generates new jobs and income, and for highly qualified employees, capable of creating innovative solutions and applying new advanced technologies.

While investigating the competitiveness of regions, it is necessary to consider its internal and external aspects [10]. The internal aspect is connected with the optimal use of the region's economic and social potentials (e.g. resources of production factors), quality and effectiveness of production costs, the community's entrepreneurship and innovativeness, the level of advancements in science and technology, the region's investment predisposition and attractiveness, and also the range, quality and effectiveness of interregional policies. The external aspect of the region's competitiveness is determined by a number of factors that are independent of internal policies. Those create both advantageous and detrimental conditions for operation, the formation of which is totally beyond the region's control.

The Aim of the Paper. The subject matter of the paper is the analysis of factors that contribute to the competitiveness of Poland's regions. The analysis also aims at making an assessment of the competitiveness of the świętokrzyskie province when compared with others. Using Hellwig method [11] the competitiveness of regions was stated for the years 1999 and 2008. Adopting such an approach made it possible to identify changes, both negative and positive, in social and economic development processes taking place in Poland's provinces with respect to their competitiveness from the moment the local governments of provinces were established until the present time.

Investigations Methodology. The classification of provinces as regards their competitiveness was carried out on the basis of the data from 1999 and 2008, using Hellwig method [11] that relies on synthetic indicators. Hellwig taxonomic method, also called a model method, involves the construction of P_0 abstract object, also termed a development model (in particular, it could be a real object). In the present paper this measure was employed to order provinces, from the best to the worst one, with respect to the competitiveness level they reached. The diagnostic variables taken into account were first standardized¹. That aimed at bringing different values of different features to comparable quantities, which was necessary for further computation. The standardization of features was performed using the so-called zero-one formula, which accounts for the arithmetic mean and the standard deviation of the set of standardized feature values.

$$Z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{s_k} \quad (1)$$

where:

Z_{ik} – standardized value of k feature in i unit,

x_{ik} – absolute value of k feature in i unit,

\bar{x}_k – arithmetic mean of k feature,

s_k – standard deviation of k feature.

The next stage involved defining the characteristics of the variables taken into account. Stimulants and destimulants of development² were differentiated in the set of variables. Specifying those subsets was a necessary condition to apply the method of development model, which made it possible to produce a hierarchic classification of provinces.

The development model was defined as an object characterised by the highest stimulant values and the lowest values of destimulants. The object had standardised co-ordinates $Z_{01}, Z_{02}, \dots, Z_{0k}$, where:

¹ It should be noted that in variable standardization, the arithmetic mean and standard deviation calculated once for the whole investigation period were used (the arithmetic mean was calculated as the national average for 1999 and 2008, and the standard deviation – by taking into account the average for the two years and the variable values for sixteen provinces for the two periods). The procedure was necessary to ensure the comparability of data in time [12].

² Stimulant variables are those whose higher values indicate a higher state of development of a certain phenomenon, whereas for variables that are termed destimulants, a decrease in value points to a higher level of development [12].

$$Z_{ok} = \begin{cases} \max\{z_{ik}\} & \text{when } x_k \text{ is a stimulant} \\ \text{and} \\ \min\{z_{ik}\} & \text{when } x_k \text{ is a destimulant} \end{cases} \quad (2)$$

The distance between individual districts (also counties, Polish: *powiats*) and the P_0 object (matrix), denoted c_{io} , was calculated according to the formula:

$$c_{io} = \sqrt{\sum_{k=1}^K (z_{ik} - z_{ok})^2} \quad (i = 1, 2, 3, \dots, N) \quad (3)$$

Formed c_{io} variable, in accordance with formula (3), was not normalised. In order to satisfy this postulate, the so-called relative taxonomic development measure was constructed, which was calculated following the formula:

$$d_i = 1 - \frac{c_{io}}{c_o}, \quad (i = 1, 2, 3, \dots, N) \quad (4)$$

where:

$$c_o = \bar{c}_o + 2 \cdot s_o \quad (5)$$

\bar{c}_o, s_o – arithmetic mean and standard deviation of the sequence c_{io} ($i = 1, 2, 3, \dots, N$), respectively;

d_i – synthetic indicator;

at the same time:

$$\bar{c}_o = \frac{1}{N} \cdot \sum_{i=1}^N c_{io} \quad (6)$$

and

$$s_o = \sqrt{\frac{1}{N} \cdot \sum_{i=1}^N (c_{io} - \bar{c}_o)^2} \quad (7)$$

The synthetic development measure d_i (4), obtained through computation, takes on the values from the interval [0, 1]. The interval upper limit granica equals 1, whereas the probability it will be smaller than 0 is low. The closer is the value of d_i measure to one, the less remotely is a given object (province) located from the model, and consequently is characterised by a higher level of social and economic development.

As already mentioned, in order to assess the level of competitiveness of the świętokrzyskie province when compared with other Poland's regions, Hellwig method was employed. Due to the availability of statistical data, the following diagnostic features were adopted to function as measures of regions' level of competitiveness for the years 1999 and 2008:

x_1 – migration balance per thousand resident population,

x_2 – number of students per thousand resident population,

x_3 – number of graduates in technical fields of study,

x_4 – share of adults in secondary education in the total of the professionally active,

- x₅ – employment rate – the share of those in jobs in the total resident population aged 15 and above [%],
- x₆ – share of employed in industries in the total of employed in the national economy [%],
- x₇ – share of employed in financial mediation and services to real estate and businesses in the total of employed in the national economy [%],
- x₈ – area of trade fair facilities, in m²,
- x₉ – total of trade fairs exhibitors in a year,
- x₁₀ – number of loan funds,
- x₁₁ – number of innovation and entrepreneurship centres,
- x₁₂ – number of institutions that provide high-risk capital,
- x₁₃ – number of R&D centres,
- x₁₄ – employed in R&D activities,
- x₁₅ – employed in R&D activities per thousand employed in the national economy,
- x₁₆ – total of employed³ in R&D activities in FTE⁴ per thousand of professionally active,
- x₁₇ – share of employees with a professor's title and degree of doctor habilitated in the total of employed in R&D activities,
- x₁₈ – GDP per capita [in Polish zloty],
- x₁₉ – gross value added per one employed in industries [in Polish zloty],
- x₂₀ – industrial production sold per one employed in industries [in Polish zloty],
- x₂₁ – investment outlays per capita [in Polish zloty],
- x₂₂ – share of industrial investment outlays in total of investment outlays [in Polish zloty],
- x₂₃ – number of small and medium enterprises per thousand resident population,
- x₂₄ – average gross monthly pay [in Polish zloty],
- x₂₅ – retail sale per capita [in Polish zloty],
- x₂₆ – users of accommodation facilities [in thousands of people],
- x₂₇ – outlays on R&D activities (current prices) per capita [in Polish zloty],
- x₂₈ – outlays on R&D activities (current prices) in relation to GDP [%],
- x₂₉ – outlays on industrial innovative activities per one employed in industries [in Polish zloty],
- x₃₀ – patents granted per one million of inhabitants.

Diagnostic features describing the competitiveness of regions refer to the influx of development stimuli and also to the quality of internal conditions prevailing in them. It is generally assumed that in Poland, the most competitive regions show the

³ The data cover only employees directly involved in R&D activities, who spend at least 10% of their nominal working time on such activities.

⁴ FTE – Full-time equivalents are conversion units used to indicate the real employment in R&D activities. One full-time equivalent means one person-year spent entirely performing R&D activities. Rocznik Statystyczny Województw 2001, GUS, Warszawa 2001, p. LV.

highest level of economic development, illustrated by the synthetic indicator of GDP per capita (feature x_{18}). The level of regions' competitive development is also shown through the employment structure by sector and the productivity of individual sectors of the economy measured by gross value added and production sold (features $x_5, x_6, x_7, x_{19}, x_{20}$).

In knowledge-based economy, it is the quality of human resources that decides about the competitiveness of regions. Human resources, who due to qualifications they have, are engaged in creative activities, advancement, dissemination and application of scientific and technical knowledge, thus becoming an indispensable factor that generates progress and innovativeness (features x_2, x_3, x_4, x_5) are of fundamental importance for the development of a region.

Migration balance (feature x_1) shows how attractive a region is for the incoming population. Migration directions are determined by choices made by individuals while searching for locations, which in their opinion, will make it possible for them to fulfil their aspirations and meet life goals. Temporary stays of people travelling for tourist purposes (feature x_{26}) are also important indicators of regions' attractiveness. The indicators related to the volume of investment outlays (features y, x_{21}, x_{22}) show how attractive regions are for investors.

Competitiveness is also related to the presence of business environment institutions in a region. Their existence and functioning are a sign of trade cooperation. They facilitate establishing by economic entities close regional, interregional and international contacts (feature x_9), their operation indicates and stimulates the economic activation of regions (feature x_8). The number of such institutions indicates the availability and service quality in bank sector (feature x_{12}) in a given region, and also the region's saturation with respect to establishments that support innovation and entrepreneurship (feature x_{11}). Additionally, business institutions facilitate the possibility of obtaining external sources of capital provided to companies by professionally managed funds (features x_{10}, x_{12}).

A basic measure to determine the competitiveness of regional structures is their ability to create and absorb innovations, which is demonstrated by the following: number of R&D centres, (features $x_{13} - x_{17}$), volumes of employment in those sectors of economy that are modern and create innovation (feature x_7) and actions that contribute to innovativeness development, which are defined by R&D outlays and innovation activities in companies (features x_{27}, x_{28}, x_{29}), and also the number of patents granted, which shows how effective R&D activities are (feature x_{30}).

The rate of entrepreneurship development, especially SMEs, provides yet another measure of competitiveness (feature x_{23}). Businesses that offer services to other economic entities make another important factor (feature x_8).

The population's financial situation, defined by income and consumption, also indicate the level of competitiveness (features x_{24}, x_{25}).

Table 1

Classification of provinces according to their economy competitiveness in 1999

| Item | Province | Value of the synthetic indicator |
|------|---------------------|----------------------------------|
| 1. | Mazowieckie | 0.445 |
| 2. | Śląskie | 0.258 |
| 3. | Małopolskie | 0.252 |
| 4. | Wielkopolskie | 0.248 |
| 5. | Dolnośląskie | 0.228 |
| 6. | Pomorskie | 0.216 |
| 7. | Łódzkie | 0.188 |
| 8. | Zachodniopomorskie | 0.146 |
| 9. | Kujawsko-pomorskie | 0.130 |
| 10. | Lubelskie | 0.125 |
| 11. | Podkarpackie | 0.106 |
| 12. | Świętokrzyskie | 0.104 |
| 13. | Warmińsko-mazurskie | 0.103 |
| 14. | Podlaskie | 0.098 |
| 15. | Opolskie | 0.095 |
| 16. | Lubuskie | 0.086 |

source: the author's calculations



Fig. 1. Level of competitiveness in Poland's provinces in 1999

Source: the author's study on the basis of Table 1 data.

The classification that involved a synthetic measure, calculated on the basis of thirty features presented above in accordance with Hellwig method, shows the

mazowieckie province to have been Poland's most competitive one in 1999. The value of the synthetic indicator calculated for the mazowieckie province amounted to 0.445, and was much higher than those for all remaining regions of Poland (Table 1). The group with a relatively high value of the synthetic indicator includes the following provinces: śląskie (0.258), małopolskie (0.252) wielkopolskie (0.248), dolnośląskie (0.228) and pomorskie (0.216). The next group of markedly less competitive provinces comprises the following: łódzkie (0.188), zachodniopomorskie (0.146) kujawsko-pomorskie (0.130) and lubelskie (0.125). A decidedly low level of competitiveness characterised the following provinces: podkarpackie (0.106), świętokrzyskie (0.104), warmińsko-mazurskie (0.103), podlaskie (0.098) opolskie (0.095) and lubuskie (0.086). The diversification of Poland's provinces with respect to the synthetic indicator values is presented in Fig. 1.

In the other year included in investigations, namely 2008, the mazowieckie province continued to top the table as the most competitive one. The value of the synthetic indicator calculated for the mazowieckie province amounted to 0.582 and was higher when compared with 1999 (Table 2). Wielkopolskie (0.441) and małopolskie (0.433) provinces followed, constituting one group together with the leader .

Table 2

Classification of provinces according to their economy competitiveness in 2008

| Item | Province | Value of the synthetic indicator |
|------|-----------------------|----------------------------------|
| 1. | Mazowieckie | 0.582 |
| 2. | Wielkopolskie | 0.441 |
| 3. | Małopolskie | 0.433 |
| 4. | Dolnośląskie | 0.394 |
| 5. | Śląskie | 0.386 |
| 6. | Pomorskie | 0.365 |
| 7. | Łódzkie | 0.328 |
| 8. | Zachodniopomorskie | 0.286 |
| 9. | Kujawsko-pomorskie | 0.270 |
| 10. | Lubelskie | 0.264 |
| 11. | Świętokrzyskie | 0.234 |
| 12. | Podkarpackie | 0.226 |
| 13. | Podlaskie | 0.226 |
| 14. | Warmińsko-mazurskie | 0.214 |
| 15. | Lubuskie | 0.208 |
| 16. | Opolskie | 0.193 |

source: the author's calculations

The subsequent group included: dolnośląskie (0.394), śląskie (0.386,) pomorskie (0.365) and łódzkie (0.328) provinces. Far less competitive were the following provinces: zachodniopomorskie (0.286), kujawsko-pomorskie (0.270), lubelskie (0.264) and świętokrzyskie (0.234). A decidedly low level of competitiveness was

found in podkarpackie (0.226), podlaskie (0.226), warmińsko-mazurskie (0.214), lubuskie (0.208) and opolskie (0.193) provinces. The data for 2008 is presented graphically in Fig. 2.

The computation of the synthetic indicator of competitiveness made it possible to differentiate groups of provinces characterised by similar levels of competitiveness. Four groups of provinces were identified:

- Group I provinces with the highest competitiveness indicator,
- Group II provinces with a high competitiveness indicator,
- Group III provinces with a medium competitiveness indicator,
- Group IV provinces with a low competitiveness indicator.

In 1999, the group with the highest competitiveness indicator comprised only one item, that is mazowieckie province, whereas in 2008, wielkopolskie and małopolskie provinces were promoted to this group.

In 1999, the second group included the following provinces: śląskie, małopolskie, wielkopolskie, dolnośląskie, pomorskie and łódzkie. In 2008, however, the group shrank to comprise dolnośląskie, śląskie, pomorskie and łódzkie provinces.

As regards the third group, in 1999 it was composed of zachodniopomorskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, podkarpackie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, podlaskie, opolskie and lubuskie provinces. In 2008, however, the opolskie province dropped to a lower category.



Fig. 2. Level of competitiveness in Poland's provinces in 2008

Source: the author's study on the basis of Table 2 data.

In 1999, no provinces were found in the category of the low competitiveness indicator. In 2008, only the opolskie province belonged to this group.

The analysis of competitiveness, covering 1999 and 2008, demonstrated its increasing importance for the development of a majority of Poland's provinces. For 2008, all synthetic indicators, calculated in accordance with Hellwig method, demonstrated an increase when compared with those for 1999. Positive changes were particularly observed in wielkopolskie and małopolskie provinces, which as already mentioned, were promoted to the province group of the highest competitiveness indicator. The leaders in competitiveness, both in 1999 and 2008, were the following provinces: mazowieckie, wielkopolskie, małopolskie, dolnośląskie and śląskie. The changes involved only the ranking position of the provinces within the group.

The świętokrzyskie province moved up one place in the province competitiveness ranking, namely from the twelfth (1999) to the eleventh position (2008), though the distance from the leader, i.e. the mazowieckie province remained the same for both years under consideration, and corresponded to approximately 45 points scored.

Conclusions and recommendations. In order to be capable of adjusting to the rate of changes that occur in the global economy, regions have to face challenges of global competitiveness and to accommodate to transformations and modernisation related to building knowledge-based economy.

The świętokrzyskie province is located in the group characterised by a medium level of competitiveness. The factors that contribute to the province competitiveness are related to the business environment (trade fair services), those that weaken the competitiveness are connected with the economy innovativeness.

The analysis carried out indicates an urgent need to take measures in order to shorten the distance that separates the low competitiveness provinces from those more competitive ones. Both regional and national policies should facilitate such actions, making use of province's endogenic potential and strengths, and skilfully drawing on external support. It is also important to continually monitor the province's competitiveness. Designing and operating competitiveness observatory in the świętokrzyskie province would significantly contribute to the idea. Apart from conducting regular investigations into the region's competitiveness, such a body could provide opinions and recommendations for the regional and local governments.

References

1. Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., Economics (in Polish), Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991,
2. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., Macroeconomics (in Polish), PWE, Warszawa 1996,
3. Winiarski B., Competitiveness: Selection Criterion or Strategy Direction and Intermediate Goals of Regional Policy (in Polish), [in:] Regions' Competitiveness M.

Klamut, (ed.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, pp. 9-10.

4. Klasik A., Kuźnik F., Competitive Development of Europe's Regions (in Polish), [in:] Competitiveness of Cities and Regions, Z. Szymła (ed.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001,

5. Klasik A., Region's Competitive Strategy (in Polish), [in:] Problems of Regional Structures Transformation and Regions' Competitiveness in European Integration Process, A. Klasik, Z. Ziolo, (eds.), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie, Rzeszów 2002,

6. Klamut M., Passella E., Raising the Level of Regions' Competitiveness (in Polish), [in:] Regions' Competitiveness, M. Klamut (ed.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999,

7. Markowski T., Supporting an Increase in Competitiveness in the Policy of Regional Development (in Polish), [in:] Strategic Challenges to Poland's Regional Development, F. Ebert-Stiftung, Warszawa 1996

8. Markowski T., Competitiveness and Interregional Cooperation as a Basis of Modern Regional and Local Development Policy (in Polish), [in:] Fundamental Problems of Regional and Local Development Policy, Z. Mikołajewicz (ed.), Opole 1997,

9. Gorzelak G., Jałowiecki B., Competitiveness of Regions (in Polish), "Regional and Local Studies" no. 1 (1)/2000, Wydawnictwo Naukowe "Scholar", Warszawa 2000

10. Prusek A., Analysis of the Social and Economic Development Level of the Podkarpackie Province (in Polish), p. 12 [in:] Development Strategy of the Podkarpacki Region and the Leading Sectors of its Economy, A. Prusek (ed.), "Studia Mieleckie" no. 1, Wyższa Szkoła Gospodarki i Zarządzania w Mielcu, Mielec 2001.

11. Hellwig Z.: Application of the Taxonomic Method to the Country's Typological Division Due to Qualified Personnel Resources and Structure (in Polish), Przegląd Statystyczny 1968, vol. XV, no.4.

12. Zeliaś A. (ed.) Taxonomic Analysis of Spatial Differentiation of Living Conditions in Poland in a Dynamic Approach (in Polish), AE, Kraków 2000.

Joanna Prystrom, PhD.

assistant professor,

Katarzyna Wierzbicka, PhD.

assistant professor

University of Białystok, Poland,

ROLE OF INVESTMENT FUNDS IN POLISH CAPITAL MARKET

Мета цієї статті є демонстрація значущості інвестиційних фондів для ринку капіталів у Польщі. Автор використовує два основних індикатори, щоб показати

співвідношення: капіталізації фондового ринку та чистої вартості активів інвестиційного фонду. Порівняння цих цифр дозволяє визначити точно, яка частка на ринку капіталів представлена інвестиційними фондами. Інтерес інвесторів до фондів досить мінливий, і вартість активів в значній мірі залежить від потенціалу біржі. Як випливає з проведеного аналізу, роль інвестиційних фондів зростає разом з розвитком ринку капіталів і, як наслідок збільшенням ринкової капіталізації.

Ключові слова: ринок капіталів, капіталізація, інвестиційні фонди, інвестори.

The purpose of this article is to demonstrate the significance of investment funds for the capital market in Poland. The author uses two basic indicators to illustrate the relation: the capitalisation of stock market and the net value of investment fund assets. A comparison of these figures allows one to determine exactly what proportion of the capital market is represented by investment funds. Investors' interest in funds is changeable, and the value of assets largely depends on the potential of a stock exchange. It follows from the conducted analysis that the role of investment funds grows along with the development of a capital market and the consequent increase in market capitalisation.

Key words: capital market, capitalization, investment funds, investors.

Целью этой статьи является демонстрация значимости инвестиционных фондов для рынка капиталов в Польше. Автор использует два основных индикатора, чтобы показать соотношение: капитализацию фондового рынка и чистую стоимость активов инвестиционного фонда. Сравнение этих цифр позволяет определить точно, какая доля на рынке капиталов представлена инвестиционными фондами. Интерес инвесторов к фондам весьма изменчив, и стоимость активов в значительной степени зависит от потенциала биржи. Как следует из проведенного анализа, роль инвестиционных фондов растет вместе с развитием рынка капиталов и, как следствие увеличением рыночной капитализации.

Ключевые слова: рынок капиталов, капитализация, инвестиционные фонды, инвесторы.

Introduction

The Polish capital market has existed for twenty years, so it is relatively young in comparison with the markets of Western Europe and the USA. A well developed and efficient capital market, with its most visible embodiment – the Stock Exchange, is an important segment of the modern economy. In the eyes of investors, observers and experts, stock exchange is a barometer of the economic condition of a country. Capital markets heavily depend on the attitudes of investors: it is them who determine the global ranking and reputation of a stock exchange. Both in Poland and abroad, stock trade is profoundly affected by the fluctuations of the business cycle: periods of bull market, when investors are eager to buy shares, are intertwined with those of bear market, when trading volumes slump and capital is withdrawn. People in Poland are still highly distrustful of stock exchange institutions and the instruments they offer. Without a doubt, investment funds are an important element of the capital market. Thanks to them we can allocate our resources in an efficient way. The degree of

advancement of a capital market and its potential are instrumental for the development, and hence the significance, of investment funds in a given market. The purpose of this article is to show the importance of the investment funds present on the capital market in Poland. The author analyses the basic indicators used to describe capital markets and investment funds, namely stock market capitalisation and net value of investment fund assets. The conducted analysis demonstrates that as capital market grows and capitalisation increases, investment funds gain greater importance and become an intrinsic part of the market structure.

The below analysis applies to the period from the Stock Exchange Market have come to existence till the 2010. According to authors, this period contains the basic elements that have formed the Stock Market as it is today, but also influenced Polish capital market – bull movement, market slump and the main important moment – Poland joining UE structures. Aside from mentioned above, Polish Stock Market was also deeply influenced by the 2007 financial crisis, which had shaken capital markets throughout the world.

This article may have great significance to eastern capital markets, especially the Ukrainian one. Nowadays the case under debate is whether Ukraine should access the UE. Polish Stock Exchange Market may become the example or inspiration to emerging markets and the Ukrainian market is undoubtedly one of them.

There is a wide literature on financial market development and its impact on the size and role of investment funds. D. Fernando, L. Klapper, V. Sulla and D. Vittas (Fernando, Klapper, Sulla, Vitas, 2003) found a correlation between financial markets and investment funds. S. Ramos (Ramos, 2009) claimed that, besides the level of market development, competition among funds has a crucial role to play. A. Demirguc and R. Levine (Demirguc, Levine, 1996) also argued that there is a link between the development of financial market and the importance of investment funds, taking as the basis of their study the indicators showing the state of both markets in relation to the GDP (Gross Domestic Product).

Polish capital market

A strong and efficient capital market is nowadays a central feature of a developed market economy. On the one hand, it enables enterprises to obtain financial resources which they can use for investment or productive purposes, and, on the other hand, it provides investors with the opportunity to multiply their capital. The institution of stock exchange and the rules of the stock market ensure transparency and clarity of the transactions concluded by market participants.

According to the literature on the subject, capitalisation is the key measure of the size of a capital market. Its level depends on the value of listed companies, admission of new companies, withdrawals from stock exchange, number of issued shares, as well as fluctuations in their value. The decisions of investors and issuers, both current and potential ones, are determined by a variety of factors. Of fundamental importance are

macroeconomic factors: the economic condition of a given country and the situation in global capital markets (*Strategia rozwoju rynku...*,2004).

Although it has existed for over twenty years, the Polish capital market is still in a development stage. In mature capital markets, the capitalisation ratio amounts to 70% of the GDP. Such a market is a tremendously important part of an economy as it helps business entities gain domestic and foreign capital. On the other hand, it is necessary to consider the needs of investors, who, given the chance to multiply their capital, allocate their resources, thus positively influencing the structure of the economy. According to M. Daniluk, if a capital market is to have any impact on the development of the national economy, the ratio of capitalisation to GDP must be about 20% (Daniluk, 1998). It should be mentioned here that at the end of 2007, the ratio of capitalisation of domestic companies listed in the Warsaw Stock Exchange (WSE) to the GDP of Poland equalled 43 %, and was almost twice as low as in the EU countries (about 86%) (Sobolewski, Tymoczko, 2008). This changed further in 2008, when the value of the WSE's domestic companies to GDP fell to about 21 %, to bounce back to 38% in 2010 (http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rn_komunikat_skor_szac_war_nom_i_pkb_za_lata_2009-2010.pdf, access on 20.10.2012). For the purpose of comparison, it should be added that the capital markets of the USA, Great Britain and France are regarded as developed ones because these are countries where the capitalisation to GDP ratios exceed 100% (at the end of 2009, in the USA the ratio stood at 107%, and in Great Britain at 129%).

The author of this article focuses on the analysis of a regulated stock market: the Warsaw Stock Exchange (WSE), which is the main institution of the Polish capital market. Figure 1 shows the value of capitalisation of domestic and foreign companies quoted on the WSE in the years 1992-2010.

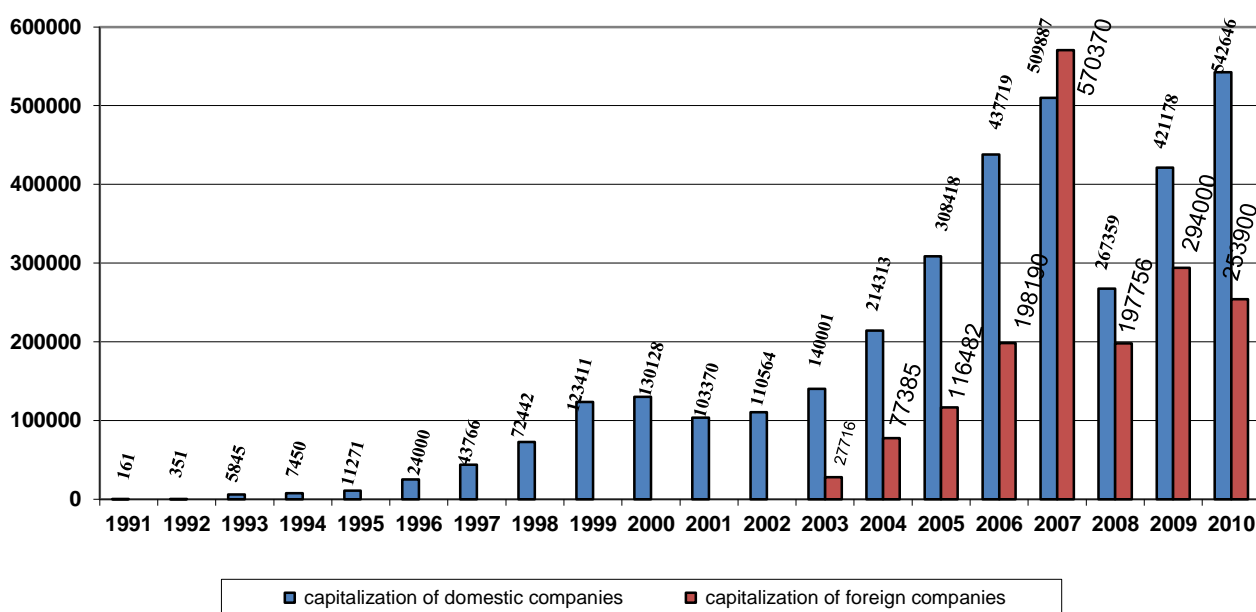


Figure 1. Capitalisation of the Warsaw Stock Exchange in years 1992-2010

(in million PLN)

Source: [http://www.gpw.pl/analizy_i_statystyki, access on 20.10.2012]

The figure shows a steady upward trend in stock capitalisation between 1991 and 2010. The largest increase was recorded in 1998-2000, when the market capitalisation increased by about 79%. This was caused by:

- privatisation of large state-owned companies, such as the bank PeKao SA, Polish Telecommunication SA in 1998, Bank Handlowy in Warsaw (the cost of subscription of these shares was about PLN 800 thousand), or PKN Orlen SA in 1999,
- the fact that shares of 94 companies entered the stock market at that time,
- stock exchange rally: WIG⁵ increased by 39.5% (a substantial increase in WIG took place in the middle of 2000, only to drop suddenly shortly afterwards).

The decline in the market continuing from the end of 2000 to the first quarter of 2003 led to decreasing capitalisation.

In 2003, the shares market saw a change that was reflected in the WIG value, which increased by 45%. Market capitalisation increased by 52% as compared to the year 2002. It should be mentioned that the level of capitalisation in 2003 was also influenced by the introduction of the first foreign company into the WSE. Austria Creditanstalt AG Bank with the capitalisation of PLN 27,715 million became the largest company quoted on the WSE.

The years 2004-2007 were another important period in the history of the Warsaw Stock Exchange. Poland's accession to the European Union (UE) was a landmark moment. In 2004, the capitalisation of the stock market (including foreign companies) reached PLN 291,697 million. That meant an increase by about 70% in relation to the previous year. Such a significant rise resulted mainly from:

- appearance on the market of five foreign companies with joint capitalisation of 77,385 million PLN, which accounted for 1/3 of the stock market size;
- privatisation of Bank PKO BP in November 2004, which became the largest domestic company quoted on WSE. The first public bid took place in 2004, and was the second highest IPO bid on the European markets;
- GDP growth by ca. 5% compared to previous year.

It is worth underlying that by the year 2007, the size of the Polish stock market had increased almost three times compared to 2004. Moreover, the excellent situation on the stock market and in the Polish economy resulted in an inflow of foreign companies issuing shares on the Polish stock exchange. In 2007, the value of those companies quoted on the WSE amounted to PLN 570,370 million. Importantly, the capitalization of foreign companies was higher than that of domestic ones (the capitalisation of domestic companies amounted to PLN 509,887 million). Such a large increase was mainly caused by the fact that Italian UniCredit had made its entrance to the WSE (at the end of the year the value of the company accounted for 25% of the

⁵ Stock index type of income, the longest listed on the Stock Exchange in Warsaw. Includes shares of companies listed on the main market, it is calculated from April 16, 1991

entire WSE capitalisation). It should also be added that the capitalization of the foreign companies in the middle of 2007 was PLN 587,287 million (Osiński, Tymoczko 2005), whereas at the end of the year it dropped considerably.

The following year brought a dramatic change of situation: the global financial crisis caused a sharp decrease in the value of stocks. As a result, capitalisation was reduced to the level of the years 2004-2005.

The year 2009 was a period of stabilisation of the stock exchange. Individual, institutional and foreign investors had become accustomed to the effects of the crisis and its ramifications for the Polish capital market. The development of the financial system in Poland was also accelerated by the fact that the global financial market had become less risk averse. Moreover, it should be added that in 2010 Poland had stable economic growth compared to the Eurozone countries, which must have had an impact on the investment decisions. The growth of the GDP stood at 3.8%, far exceeding that of the previous year (1.7%), and was among the highest in the European Union in 2010.

It must be noted that the value of capitalization is deeply affected by the fact that many quoted companies have low fluidity levels. If the majority of stocks belong to the strategic investor, there is a decrease in turnover of securities, which seriously diminishes the attractiveness of a company. This is why, only companies with high free float levels have a major impact on stock exchange capitalization.

When assessing the state of a capital market, special attention should be paid to the number of listed companies. Ever since the beginning of the WSE, it has had an insufficient number of quoted enterprises. They constitute only a minor part of the overall number of commercial companies operating in Poland, as illustrated in Table 1.

Table 1

Percentage share of WSE quoted companies (domestic and foreign) in overall number of trading companies (%) in years 1995-2010

| Year | 1995 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| % | 0,06 | 0,14 | 0,15 | 0,14 | 0,12 | 0,11 | 0,10 | 0,11 | 0,14 | 0,13 | 0,13 | 0,14 | 0,14 |

Source: [Own calculation based on: *Rocznik Statystyczny 2005...p. 710,711, 2006, p. 712, 2007, Rocznik Statystyczny 2012...2012, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rs_rocznik_statystyczny_rp_2011.pdf, access on 29.01.2013].*

Among the total number of companies introduced into the WSE since its beginning (Figure 2), the largest group is comprised of private companies (37%); privatised companies introduced by the State Treasury account for 18%, and private companies of state origin for 18%. [Nawrot 2006, p. 51].

The popularity of the WSE has its roots in the fact that, in comparison to other European stock markets, it is relatively cheap to enter for foreign firms. Besides, foreign companies put their assets in the WSE either in order to gain capital for expansion in Central and Eastern Europe, or to enter the Polish market. Moreover,

some foreign firms are dual-listed, the WSE being another stock exchange they enter. In fact, the majority of the foreign companies with the largest capitalisation are listed on the Warsaw Stock Exchange on a dual-listing basis, and their high capitalisation has little impact on sales. It should be noted that most foreign companies, with the largest capitalization, listed on the Warsaw Stock Exchange on a dual-listing and their high capitalization has little impact on sales (Przybylska-Kapuścińska, 2008).

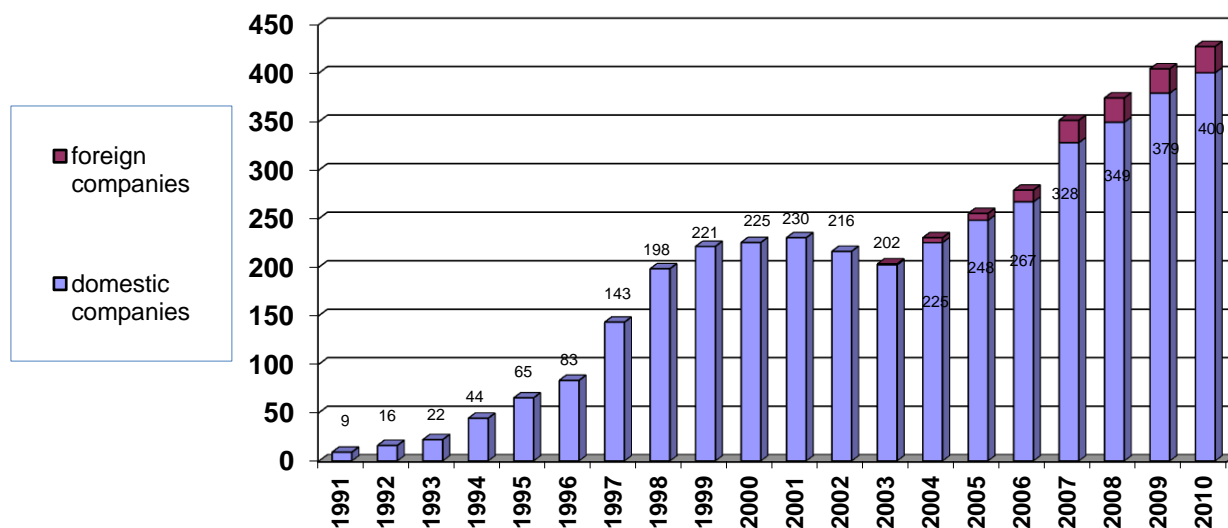


Figure 2. Number of companies listed at WSE in years 1992-2010

Source: [data from the text, Raport Roczny...2011, <http://www.raportroczny2010.gpw.pl/pl>, access on 20.10.2012]

Investment funds as part of the capital market in Poland

A developed capital market enables efficient performance of the institutions which operate on it. Certainly, the increasing market value of the listed companies, higher number of debuting companies, and 'opening of the borders' to foreign investments will contribute to further development of the Polish capital market. Both in Poland and in the world, investment funds are among the institutions whose significance for the structure of capital market has been steadily growing.

In traditional understanding, an investment fund is a pool of financial resources in which participants have their own individual accounts. Such an account consists of participation units, divided into equal parts. An investment fund can also be defined as a certain group of dependencies existing among different parties involved in the idea of group investment, directly and closely associated with entrusting and managing the financial capital (Michalski, Sobolewski, 1999).

It stems from the above that the term 'investment fund' can be variously understood. However, it always denotes a mechanism which involves pooling the resources of individual persons in order to invest them collectively.

In the last twenty years of their existence in Poland, these institutions have undergone thorough transformations, which consisted in:

- dynamically increasing number of funds and companies managing them;

- variety of offers proposed to individual and institutional investors;
- increase in collected capital, thanks to achieved results, greater interest among investors, and enhanced investment awareness;
- liberalisation of Polish legislation: adjustment of regulations to the requirements and needs of investors.

It should be emphasised that the increase in the volume of investment funds was not regular, and its quantity depended on many factors. Undoubtedly, a major one is the development of the capital market through increased capitalisation. Higher value of listed companies can signify greater credibility of this market and its increased fluidity, which will be welcome by both domestic and foreign investors.

Taking into consideration the net value of assets, we can distinguish several stages of the growth of the Polish mutual fund market:

1. The first period encompassed the time between the creation of the first Polish fund (Balanced Pioneer) and the end of 1997, when new legislation concerning investment funds came into force. At the end of that period, 12 fund companies were managing 38 investment funds; their assets amounted to PLN 1895 million.

2. The next period started at the beginning of 1998, when the transformation of funds functioning as trust funds into open-end investment funds took place, and lasted until October 2001. That period brought a large number of newly created funds with varied investment policies.

3. A new stage for investment funds began in November 2001, when plans to introduce capital gains tax were made publicly known, which deeply altered the structure of people's savings. Individual investors started to resort to forms of saving other than bank deposits. The period of 2001-2003 was a time of a steady increase in the net value of the funds. It should be noted that the 'Belka's tax'⁶ was mainly applied to the funds which were selling shares. The investment certificates, i.e. listed securities, were not taxed, which allowed investment fund companies to create anti-tax funds, namely specialised closed investment funds that issued certificates at the Warsaw Stock Exchange (Gabryelczyk, 2005). However, they were not as popular as the open-end funds. Investors preferred to entrust their money to secure funds, investing into bonds.

4. The period of market boom on the investment funds market lasted until the middle of 2003, when the equity market slump began and lessened the attractiveness of secure funds, which until that moment had constituted a major part of the value of investment fund assets. The year 2004 ended with a deceleration of net asset value growth (14.41% in 2004, compared to 43.14% in 2003 (*Raport...*,2004)), owing to withdrawal of capital from the secure funds (investing in bonds) and transferring it to funds which invested, wholly or partly, in shares (Gabryelczyk, 2004).

⁶ Capital gains tax (commonly called Belka's tax (Marek Bela, Minister of Finance)) - a kind of flat tax on personal income.

5. The fifth stage of the history of investment funds in Poland started when the act on investment funds was passed on 1st July 2004⁷. The new regulation was designed to adjust the Polish law to that of the European Union. The introduction of the new legal solutions was meant to guarantee the creation of new products able to compete with the increasing number of foreign funds entering into the Polish market. By the end of 2007, the choice of products offered by investment funds had increased substantially, and there had been a marked growth in the number of collective investment institutions.

6. The subsequent period started at the end of 2007, with the beginning of the global financial crisis. Since the end of 2007 until mid-2009, the decline in the value of assets exceeded -50%, which has been the biggest drop in the history of investment funds in Poland. In 2008 alone, these institutions lost more than half of the capital that had been invested in them by the end of 2007. The poor investment results of share funds and hybrid funds led to a surge of redemptions. This confirms the hypothesis that stock market outlook is of utmost importance for a market dominated by funds specialising in equity instruments (Perez, 2012). It is also worth adding that the sharpest drops were noted in the countries where capital markets, and hence investment fund markets, had had a short history (Greece, Poland) (Borowski, 2011).

The asset drop did not mean a decrease in the number of investment funds. At the end of 2008, 503 institutions of collective investment were listed in Poland, i.e. 125 more than in the previous year (figure 4).

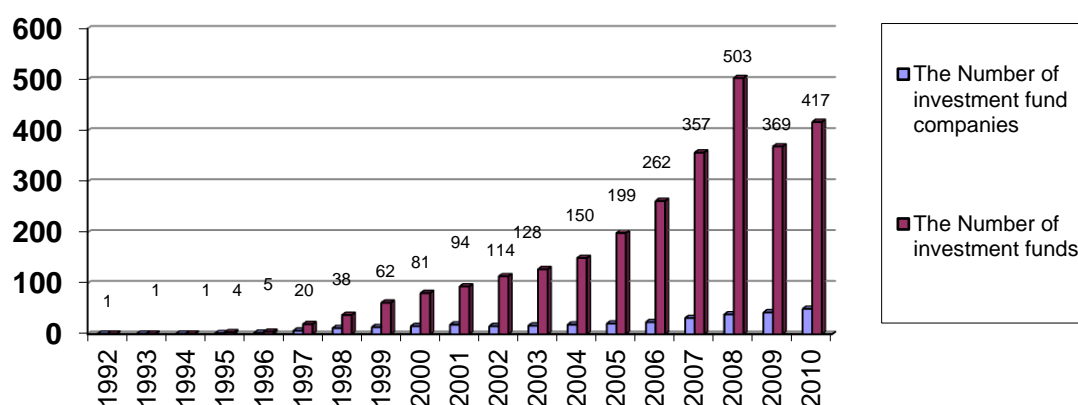


Figure 4. Number of investment funds and investment fund companies in years 1992-2010

Source: [Raport dotyczący sytuacji...2011, http://www.knf.gov.pl/Images/Raport_TFI_2010_tcm75-26629.pdf access on 25.10.2012, http://www.izfa.pl/files_user/pdf/tabele/liczba_funduszy.pdf access on 20.10.2012]

It is worth noticing that in 2008, under the conditions of the global economic crisis, Poland enjoyed an economic growth of 5%. Moreover, in 2009 Poland was the

⁷ Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych.

only EU country whose economic growth exceeded 1.7%. Those conditions gave a strong impulse to the Polish investment funds market. At the end of 2009, the net value of investment fund assets increased to PLN 93 billion. The year 2010 saw a further strengthening of the market in Poland (figure 5).

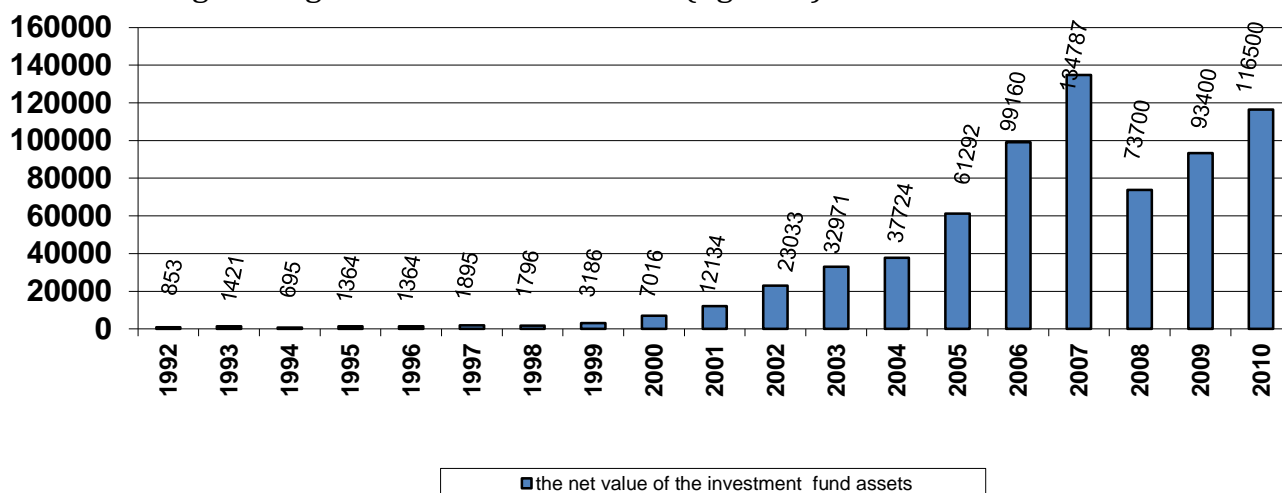


Figure 5. Net value of investment fund assets in years 1992-2010 (in million PLN)

Source: [Raport 14 lat ...2006, http://www.izfa.pl/files_user/wydarzenia/07.12.2006/Wprowadzenie.pdf, access on 20.10.2012, Raport 2010...2010, http://www.izfa.pl/files_user/pdf/Raport%20Roczny%20IZFiA%20-%202010%20rok.pdf, access on 20.10.2013].

It should be assumed that a change in investor preferences is taking place in Poland, making the structure of Polish investment fund assets more similar to those observed in other European countries. This can be confirmed on the basis of the NAV distribution of investment funds, according to which, it was the secure funds that, until recently, were the most popular in Poland. It can be evidence that the Polish capital market is immature since the majority of funds preferred by investors were bond funds and not equity funds, as it happens in developed countries (Białowas, 2003). That was not even changed by the favourable stock market conditions, because at the end of 2007 the funds with the highest asset value were mixed ones, i.e. stable growth and balanced funds, and in the years 2004-2009 their average annual share in the market amounted to over 47%. This situation changed in 2010, when for the first time in Poland the highest value of assets was managed in equity funds (Table 2).

Table 2

Net asset value of basic types of investment funds in years 2004-2010 (in billion PLN)

| Type of fund | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2010/ 2009 (%) |
|--------------------------|------|------|------|------|------|------|------|-------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| equity domestic | 4.8 | 6.5 | 19.3 | 33.1 | 14.0 | 22.1 | 26.1 | 18.1 |
| domestic debt securities | 8.2 | 11.6 | 8.1 | 7.0 | 9.8 | 11.1 | 14.0 | 26.9 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|---------------------------|------|------|------|-------|------|------|-------|------|
| financial market and cash | 5.1 | 7.1 | 7.6 | 8.3 | 7.5 | 8.7 | 15.3 | 75.8 |
| stable growth | 7.1 | 13.9 | 22.5 | 25.9 | 11.4 | 12.3 | 14.2 | 15.2 |
| balanced | 6.5 | 13.7 | 30.4 | 42.3 | 16.8 | 19.3 | 19.4 | 0.6 |
| equity foreign | 0.3 | 0.8 | 1.8 | 8.9 | 3.5 | 5.6 | 6.5 | 17.5 |
| foreign debt securities | 4.0 | 4.4 | 2.8 | 1.9 | 1.5 | 1.6 | 2.7 | 67.8 |
| others | 1.6 | 3.6 | 6.7 | 6.4 | 9.3 | 12.7 | 18.1 | 43.1 |
| overall | 37.6 | 61.6 | 99.2 | 133.8 | 73.9 | 93.4 | 116.5 | 24.7 |

Source: [Sobolewski, Tymoczko 2008, Sobolewski, Tymoczko 2012].

It should be remembered that among the determinants of investment funds development, the behaviour of investors, mainly individual ones, is of crucial importance. At the end of December 2010, the value of shares in investment funds owned by households (excluding shares bought by insurance companies in connection with life insurance contracts between individuals and insurance capital funds) amounted to about PLN 75.5 billion, which was 55% of the net value of those shares.

The position of investment funds on the Polish capital market

Investment funds are an integral part of the financial market, where capital supply and demand are closely correlated. Entities that seek funding for various investment projects assume the role of issuers. These are usually enterprises, self-government units, or the state. On the other hand, those who have surplus capital may wish to allocate it for future growth. Among them are institutional investors of considerable means, or households with more modest funds. Communication between these two groups can take place either directly or indirectly. The former is the more difficult, the greater the complexity of a market, owing to increased information asymmetry and higher costs. For this reason, indirect contact is frequently chosen, through institutions specialising in mediation between issuers and investors.

The growing significance of investment funds in Poland is reflected in the relation between net asset value of investment funds and stock exchange capitalisation. These are basic indicators for both the capital market and collective investment institutions, but their relation illustrates the role of the latter in the market (table 3).

Table 3

Net asset value of investment funds in relation to stock exchange capitalisation (domestic companies) in years 1993-2010

| Year | NAV (in bilion PLN) | Capitalisation (in bilion PLN) | NAV/capitalisation (in %) |
|------|---------------------|--------------------------------|---------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1993 | 0.853 | 5845 | 14.6 |
| 1994 | 1421 | 7450 | 19.0 |
| 1995 | 965 | 11271 | 8.5 |
| 1996 | 1364 | 24000 | 5,6 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|------|--------|--------|-------------|
| 1997 | 1895 | 43766 | 4.3 |
| 1998 | 1796 | 72442 | 2.4 |
| 1999 | 3186 | 123411 | 2.5 |
| 2000 | 7016 | 130128 | 5.3 |
| 2001 | 12134 | 103370 | 11.7 |
| 2002 | 23033 | 110564 | 20.8 |
| 2003 | 32971 | 140001 | 23.5 |
| 2004 | 37724 | 214313 | 17.6 |
| 2005 | 61292 | 308418 | 19.8 |
| 2006 | 99160 | 437719 | 22.6 |
| 2007 | 134787 | 509887 | 26.4 |
| 2008 | 73700 | 267359 | 27.4 |
| 2009 | 93407 | 421178 | 22.2 |
| 2010 | 116515 | 543646 | 21.4 |

Source: [own study based on data included in the text above]

At the beginning of the Polish capital market, the significance of investment funds was rather limited, because it does not exceed 10%. Only in 1994, when the popularity of the funds abruptly rose, the NAV to capitalisation ratio reached 19%. Also in 2001, the indicator exceeded 11%, which was caused by an increased inflow of money into investment funds after the introduction of the 'Belka's tax', accompanied by a drop in capitalisation.

One should distinguish three more periods in the history of the capital market and investment funds in Poland. In the years 2002-2003, NAV/capitalisation ratio was higher than 20%, as a result of declining capitalisation and growing net value of investment funds' assets.

In 2004-2005, the indicator dropped below 20%. It should be noted that capitalisation (of domestic companies) was rising at the rate of 53% between 2003 and 2004, 45% between 2004 and 2005, whereas NAV grew at the rate of 14% and 27% respectively, leading to a drop in the discussed value. Besides, Poland's accession to the EU was followed by a period of heavy trading, and hence greater popularity of investment funds.

In the years 2006-2010, the indicator consistently remained above 20%, which confirms the growing role of collective investment institutions. The following factors contributed to this:

- general perception of the capital market as a crucial part of the financial system;
- business results of investment funds;
- increased popularity among investors.

Importantly, even under the financial crisis, when stock exchange capitalisation and the net asset value of investment funds were plummeting, the NAV/capitalisation measure remained stable and relatively high. Undoubtedly, the discussed ratio is

indicative of the growing importance of collective investment institutions at the WSE, which might mean that investment funds have become a major element of the financial market. The development of this stock exchange through increasing capitalisation translates into growing net value of the funds. The increasing number of debuting companies and new share issues of the quoted firms attract investors who are intent to purchase stocks and shares, but have also become more aware of investment funds as an alternative.

Conclusion

The development of investment funds is very dynamic, both in terms of the number of investment funds and the net value of their assets. These institutions provide investors with the chance to deposit their money. Recent years have witnessed a growing trend of transferring capital from other saving instruments to investment fund accounts. However, it should be remembered that further development of the funds is determined by the development of the entire capital market, especially the Warsaw Stock Exchange as its centre. The Polish stock exchange is not a developed one. Among the most significant reasons for insufficient capitalisation of the stock exchange, one can mention the relatively limited support for private small business enterprises, which, besides privatisation, is a significant factor of capitalisation. Moreover, the listed companies are characterised by low activity, which seriously affects capitalisation. There are dozens of companies quoted at the stock market, but only a minority participate in the turnover, accumulating a large proportion of stock. It would be possible to narrow the gap between Poland and the developed markets if the following conditions were met:

- increasing the market fluidity and depth, which could be achieved through a higher supply of companies and higher stock exchange capitalisation;
- occurrence of a period of heavy trading at the stock exchange;
- enhancing investors' knowledge of collective investment institutions and their trust towards them.

Polish investment funds still have a significant potential for development. It is noticeable when one compares the results of the investment funds in other countries. For instance, in Great Britain the net asset value invested per capita amounts to EUR 12,800, in Germany it is about EUR 13,760, while in Poland, NAV per capita is EUR 750 (*Trends in the European...*,2011). This ranks Poland at the bottom of Europe. Although the net value of the assets in the Polish funds was higher than that gathered by the funds in the Czech Republic, Slovakia, Hungary and Greece, the same indicator per inhabitant exceeded only those of Slovakia and the Czech Republic. Moreover, Polish entities represented only a minor proportion of the European investment fund market, because their share in the net assets of the whole sector amounted to 0.36% at the end of 2010. It should be underlined that the significance of investment funds, as measured by the relation of their net asset value to the capitalisation of the Polish Stock market,

has shown an upward trend. In the first decade after the introduction of the funds to Poland, this indicator was rather low. A slight change was observed in 2001, and in 2002, it grew considerably, reaching 20%. This might indicate that investment funds in Poland have a development capacity, as their potential is still unused, and that the importance of collective investment vehicles is consistently increasing. Undoubtedly, the above-mentioned figures prove that the role of collective investment institutions has been growing at the WSE. Ever since 2002, the net value of investment fund assets has been indicative of the expanding significance of these institutions. The development of a stock exchange through the boosting of capitalisation has a bearing on the increase in the funds' net asset value. The rising number of debuting companies and issued shares has a considerable impact on the interest among investors, who are more and more often willing to seek alternative ways of multiplying their capital and have started to regard investment funds as a beneficial option.

References

1. Asset Management in Central Europe: recent trends and future potential, 2008, vol. 6;
2. Białowas S. 2003, Rynek funduszy inwestycyjnych w Polsce, [in:] J. Garczarczyk (ed.), Rynek usług finansowych w latach 1990-2001, Diagnozowanie i prognozowanie koniunktury, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań,
3. Borowski G. 2011, Rynek funduszy inwestycyjnych w Unii Europejskiej, Wyd. CedeWu, Warszawa,
4. Ciejpa-Znamirowski K. 2004, Ekonomiczne ograniczenia rozwoju rynku kapitałowego w Polsce, Wyd. Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin,
5. Demirguc-Kunt A., Levine R. 1996, Stock market development and financial intermediaries, World Economic Review, Vol. 10, issue 2,
6. Fernando D., Klapper L., Sulla V., Vitas D. 2004, The global growth of mutual funds, World Bank Policy research Working Paper no. 3055,
7. Gabryelczyk K. 2004, Czynniki determinujące rozwój rynku funduszy inwestycyjnych w Polsce, [w:] Gabryelczyk K. 2005, Fundusze inwestycyjne jako emitenci na rynku papierów wartościowych w Polsce, [w:] Przybylska-Kapuścińska W. (red.), Funkcjonowanie rynku pieniężnego i kapitałowego, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań,
8. Garczarczyk, J., Szortyka S. 2003, Rozwój sektora usług finansowych w Polsce w latach 1990-2001, [w:] Garczarczyk J. (red.) Rynek usług finansowych w Polsce w latach 1990-2001, Diagnozowanie i prognozowanie koniunktury, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań
9. Informacja o sytuacji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w 2006 r i perspektywy na rok 2007 2007, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa

10. Michalski M., Sobolewski L. 1999, Prawo o funduszach inwestycyjnych, komentarz, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa,
11. Nawrot W. 2006, Emisja akcji w Polsce w nowej europejskiej perspektywie, Wyd. CeDewu, Warszawa
12. Perez K. 2012. Efektywność funduszy inwestycyjnych, podejście techniczne i fundamentalne, Wyd. Difin, Warszawa,
13. Przybylska-Kapuścińska W. 2008, Rozwój polskiego rynku giełdowego na tle sytuacji giełd europejskich w XX, [w:] Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej, nr 1, Wydawnictwo Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy, Bydgoszcz,
14. Ramos S. 2009, The size and structure of the mutual fund industry, European Financial Management, Vol.12, issue 1,
15. Raport 2004, 2004, Izba Zarządzająca Funduszami i Aktywami, Warszawa,
16. Rozwój rynku finansowego w Polsce w 2007 r. 2008, Sobolewski P., Tymoczko D. (red.), Wyd. NBP, Warszawa,
17. Rozwój rynku finansowego w Polsce w 2010 r. 2012, Sobolewski P., Tymoczko D. (red.), Wyd. NBP, Warszawa,
18. Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r. 2005, Osinski J., Tymoczko D., NBP, Warszawa
19. Strategia rozwoju rynku kapitałowego „Agenda Warsaw City”, 2004, Ministerstwo Finansów, Warszawa,
20. Raport dotyczący sytuacji finansowej Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych w 2011 r., 2012 http://www.knf.gov.pl/Images/Raport_TFI_2010_tcm75-26629.pdf,
21. Raport 14 lat polskiego rynku funduszy inwestycyjnych, http://www.izfa.pl/files_user/wydarzenia/07.12.2006/Wprowadzenie.pdf,
22. Raport Roczny GPW 2011, GPW,
23. Rocznik Giełdowy 2008, GPW
24. Rocznik Giełdowy 2009, GPW
25. Rocznik Giełdowy 2010, GPW,
26. Rocznik Giełdowy 2011, GPW,
27. Rocznik Statystyczny RP 2005 GUS, Warszawa
28. Rocznik Statystyczny RP 2006 GUS, Warszawa
29. Rocznik Statystyczny RP 2007 GUS, Warszawa
30. Rocznik Statystyczny RP 2011 GUS, Warszawa
31. Rocznik Statystyczny RP 2012 GUS, Warszawa, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbr/gus/rs_rocznik_statystyczny_rp_2011.pdf
32. Trends in the European Investment Fund Industry in the first Quarter of 2011 2011 <http://www.efama.org/Publications/Statistics/Quarterly/Quarterly%20Statistical%20Reports/Quarterly%20Statistical%20Report%20Q1%202011.pdf>,
33. http://www.gpw.pl/analizy_i_statystyki

34. http://static.gpw.pl/pub/files/PDF/rocznik2011/015-107_RocznikPL2011_Miedzynarodowa_pozycja_warszawskiej_gieldy.pdf
35. http://www.izfa.pl/files_user/pdf/tabele/liczba_funduszy.pdf
36. http://www.knf.gov.pl/Images/Raport_TFI_2010_tcm75-26629.pdf
http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rn_komunikat_skor_szac_war_nom_i_pkb_z_a_lata_2009-2010.pdf,

УДК 338.49:334.012

Антонюк Д.А., к.т.н.,

Запорізький національний університет

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНІВ

У статті розглянуті підходи до аналізу ефективності інфраструктурного забезпечення підприємництва. Запропонований алгоритм оцінювання інфраструктури підприємництва як окремих елементів, регіонів, так і всієї системи інфраструктурного забезпечення, з урахуванням особливостей розвитку кожної території.

Ключові слова: підприємництво, інфраструктура підприємництва, елементи інфраструктури підприємництва, методики оцінювання інфраструктури підприємництва.

The article describes the approaches to the analysis of entrepreneurship's infrastructure efficiency. The algorithm for the evaluation of business infrastructure as elements, regions and the whole system of infrastructure provision allowing for the development of each area was proposed.

Keywords: business, business infrastructure, elements of business infrastructure, business infrastructure evaluation methodologies.

В статье рассмотрены подходы к анализу эффективности инфраструктурного обеспечения предпринимательства. Предложенный алгоритм оценивания инфраструктуры предпринимательства как отдельных элементов, регионов, так и всей системы инфраструктурного обеспечения, с учетом особенностей развития каждой территории.

Ключевые слова: предпринимательство, инфраструктура предпринимательства, элементы инфраструктуры предпринимательства, методики оценки инфраструктуры предпринимательства.

Вступ. Питання оцінювання ефективності функціонування інфраструктури підприємництва є надзвичайно актуальним на сьогодні. Існуючі методики присвячені моніторингу рівня розвитку або системи державної підтримки підприємництва в цілому, або розглядають діяльність окремих елементів

інфраструктури бізнесу (інформаційних, експертно-технічних, фінансово-кредитних, інноваційних, зміни права власності, бізнес-освіти тощо). При цьому складність оцінювання її результативності пов'язана з відсутністю загально визначених статистичних даних. Тому важливим є розроблення відповідної методики та її апробація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглянемо деякі існуючі методики та спробуємо їх систематизувати для розроблення єдиного алгоритму. Для аналізу ринкової інфраструктури О.В. Васильєвим [1] обрано 21 показник, які згруповано в розрізі окремих складових ринкової інфраструктури: торгівельна (оборот роздрібної торгівлі), фінансова (кількість фінансових операцій, взятих на облік у держфінмоніторингу; кількість страхових компаній; страхові платежі (премії, внески); сума кредитів, наданих членам кредитної спілки); виробнича (довжина залізничних колій; вантажообіг залізничного транспорту; довжина автомобільних шляхів; щільність автомобільних шляхів; доходи за послуги пошти та зв'язку тощо), інформаційна (кількість Інтернет-користувачів; доходи за послуги Інтернет за місяць; кількість провайдерів; кількість державних службовців). Окрім цього до уваги прийнято деякі цільові показники (валовий регіональний продукт, наявний дохід населення в розрахунку на одну особу) та загально економічні (територія, кількість населення) показники за регіонами України. Задля первинної узагальнюючої характеристики розподілу вихідних показників та визначення рівня їх абсолютної та відносної територіальної варіюваності використано: середні рівні показників розвитку, середнє квадратичне відхилення, коефіцієнт варіації. Окрім цього розрахована сила зв'язку між показниками за допомогою коефіцієнта Пірсона.

Проведені розрахунки за цією методикою показали, що регіони України за рівнем розвитку ринкової інфраструктури є дуже нерівномірними між собою, при цьому спостерігаються деякі залежності:

- цільові показники не пов'язані з розміром площі, але тісно пов'язані з кількістю населення;
- розвиток торгівельної інфраструктури тісно пов'язаний як з розміром валового регіонального продукту, так і з доходами та кількістю населення і виступає як наслідок їх діяльності;
- спостерігається тісний зв'язок між рівнем економічного розвитку регіонів та розвиненістю фінансової інфраструктури;
- відзначається середній рівень взаємозв'язку між економічним розвитком регіону та показниками виробничої інфраструктури;
- розвиток інформаційної інфраструктури лише на 70% формує основні показники розвитку регіонів і доцільність його включення в процес моделювання є сумнівною (що на нашу думку є спірним).

Слід відзначити, що ця методика дозволяє встановити лише кореляційні зв'язки між деякими показниками інфраструктури, вибір складових яких є, на нашу думку, науково не обґрунтованим. При цьому врахування додаткових складових призведе до зміни кореляції, а отже свідчить про не достовірність результатів.

Р.М. Ахметшин [2] встановив, що основною проблемою неефективності підприємницької інфраструктури малого бізнесу є нераціональне її використання суб'єктами бізнесу через те, що інфраструктура не завжди формується в регіонах відповідно до потреб бізнесу та зазвичай нераціонально використовується. Тому автором доведена необхідність розроблення вимірювального інструментарію, який дозволив би проводити порівняння альтернативних варіантів формування та розвитку інфраструктурного забезпечення підприємництва. Його бюджетна, соціальна та комерційна ефективність залежить від трьох основних факторів: рівня ресурсного забезпечення, наявності об'єктів інфраструктури й ефекту синергії, який виникає при використанні наявних ресурсів із застосуванням інфраструктурного забезпечення. Оцінювання потенційного результату дослідження можливостей різних поєднань ресурсів, проектного ресурсного забезпечення та синергетичного ефекту запропоновано проводити з використанням матриць, які можуть бути формалізовані для цілей підвищення результативності регулювання наступним чином:

$$\begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} i_{11} & i_{12} & \dots & i_{1n} \\ i_{21} & i_{22} & \dots & i_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ i_{m1} & i_{m2} & \dots & i_{mn} \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} s_{11} & s_{12} & \dots & s_{1n} \\ s_{21} & s_{22} & \dots & s_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ s_{m1} & s_{m2} & \dots & s_{mn} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{pmatrix},$$

де a_{ij} – рівень забезпеченості малих підприємств j -ї галузі i -м видом ресурсу, бал (0–10, де 0 – ресурс відсутній, 10 – ресурс знаходиться у кількості, що значно перевищує необхідний);

i_{ij} – рівень забезпеченості малих підприємств j -ї галузі i -м типом інфраструктурних об'єктів, що дозволяє підвищити ефективність використання відповідних ресурсів, бал (0–10, де 0 – об'єкти інфраструктури відсутні, 10 – об'єкти інфраструктури знаходяться у кількості, що значно перевищує необхідні);

s_{ij} – ефект синергії, який виникає під час використання комплексу об'єктів інфраструктури i -го типу підприємствами j -ї галузі, бал (від -5 до 5, де -5 – значний від'ємний ефект синергії; +5 – значний позитивний ефект синергії);

$r[11-mn]$ – результуюча матриця діагностики результативності використання інфраструктурного забезпечення підприємництва.

Запропоновану матрицю, що характеризує результативність і якість використання об'єктів інфраструктури підприємництва, автор рекомендує використовувати на етапах планування процесів розвитку інфраструктурного

забезпечення з метою реалізації їх варіативного моделювання. Ця методика має право на існування, однак вихідні дані щодо рівня забезпеченості підприємств ресурсами та інфраструктурними елементами, на нашу думку, є суб'єктивними, а отже отримання адекватної матриці кінцевого результату викликає сумніви.

Каленською Н.В. [3] розроблений інструментарій оцінювання ефективності базових елементів інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств. Під час розроблення цієї методики були вирішені дві взаємопов'язані задачі: визначені вихідні показники, що відображають процес і результат інфраструктурного забезпечення підприємств; обґрунтовано інструментарій оцінювання базових елементів інфраструктурного забезпечення на основі класифікації і розрахунку транзакційних витрат інфраструктурного забезпечення (TAB_{inf}). Останні визначаються як:

$$TAB = B_{I3} + B_{IT} + B_{PII} + B_{PH} ,$$

де B_{I3} – витрати на інформаційне забезпечення; B_{IT} – витрати на інформаційний трансферт; B_{PII} – витрати на реалізацію інфраструктурного трансферту; B_{PH} – витрати, пов'язані з ризиком невиконання інфраструктурного трансферту.

Хоча цей підхід заснований на опосередкованому визначенні ефективності інфраструктурного забезпечення підприємництва через транзакційні витрати і є максимально простим для розрахунку, однак для порівняння розвитку інфраструктури регіонів України не може бути застосований, оскільки призначений для промислових підприємств. До того ж враховує лише інноваційну та інформаційну складові, а інші напрями інфраструктурної підтримки залишаються поза увагою.

Значна частина наукових досліджень присвячена аналізу інноваційної складової інфраструктури підприємництва. Методика оцінювання бізнес-інкубаторів «Benchmarking of Business Incubators», розроблена на замовлення Європейської комісії [4, 5], заснована на принципах бенчмаркінгу, за якого еталоном для порівняння виступають показники діяльності кращих, на думку експертів, організацій, що займаються «вирощуванням» наукомісткого бізнесу. Перевагою цієї методики є глибоке методологічне опрацювання процесу бізнес-інкубування, урахування особливостей даного процесу, представлене у вигляді взаємопов'язаної системи індикаторів, які дозволяють оцінити всі аспекти діяльності подібних організацій. Так, ефективність функціонування бізнес-інкубаторів оцінюється за п'ятьма ключовими індикаторами: фінансова ефективність (efficiency), ступінь досягнення мети (effectiveness), ступінь впливу на регіональний розвиток (relevance), корисність (utility), життєздатність (viability), стійкість (stability). Кожен із цих індикаторів складається з багатьох показників, згрупованих за принципом моделі «чорного ящика», тобто відображають індикатори входу та виходу. Ця методика є корисною для використання, однак призначена для оцінювання організацій інфраструктури,

що займаються лише бізнес-інкубуванням, та не призначена для елементів інфраструктури, що реалізують інші функції. При цьому методика адаптована для країн ЄС, в яких десятки років функціонують бізнес-інкубатори, та не може бути використана для інноваційних утворень України.

О.А. Іванцов [6] пропонує критерії оцінювання відповідності інноваційної інфраструктури процесам розвитку інноваційного підприємництва, що базуються на комплексному оцінюванні ефективності функціонування інноваційної інфраструктури залежно від двох груп показників: групи статистичних показників оцінювання змісту планів інноваційного розвитку та групи динамічних показників оцінювання реалізації планів інноваційного розвитку. Ключовим недоліком цієї методики, на думку [4], є відсутність можливості визначення внеску окремо взятого суб'єкта інфраструктури в досягнутий результат. До того ж, показники результативності багато в чому залежать і від зовнішніх ефектів, на які суб'єкт інфраструктури не може чинити значного впливу. Таким чином, необхідно сформулювати та обрати такі показники результативності, які максимально відображали б внесок кожного суб'єкта інфраструктури, зваженого на витрачені ресурси.

Одним із розповсюджених підходів до оцінювання ефективності інфраструктури є методика, розроблена та апробована Національним інститутом системних досліджень проблем підприємництва [2]. Її концепція побудована на аналізі місця інфраструктурної складової у розвитку малого інноваційного підприємства, що обумовлює структуру та критерії оцінювання. Так, запропоновані способи оцінювання як з позиції обстеження організаційної інфраструктури, так і з позиції обстеження малого підприємства. Однак в роботі опрацьовані індикатори оцінювання діяльності бізнес-інкубаторів, однак індикатори для інших елементів не запропоновані. Хоча дослідником і застосований двосторонній підхід, за якого проводиться опитування як організацій інфраструктури, так і малого бізнесу, з метою підвищення об'єктивності оцінювання, однак використання цього підходу на регіональному рівні є дещо ускладненим, через орієнтацію тільки на інфраструктуру підтримки малого бізнесу.

А.М. Пантелєєв пропонує оцінювати ефективність інноваційної інфраструктури за такими показниками: результативність, економічність та час [7]. На думку дослідника лише єдність трьох компонентів може охарактеризувати ефективність функціонування інфраструктури як на окремих стадіях інноваційних процесів у межах конкретного підприємства, так і в цілому всієї інноваційної діяльності.

Аналіз деяких методик оцінювання інфраструктури підприємництва дозволив зробити такі висновки.

1. На сьогодні відсутній комплексний підхід до моніторингу різних об'єктів інфраструктури підприємства. Можна виділити лише деякі спроби

дослідження окремих елементів інфраструктури, які не відповідають потребам сьогодення в питаннях отримання уяви про процеси та ефективність діяльності цих об'єктів.

2. Виявлені в ході дослідження підходи слабо адаптовані до потреб різних регіонів і не дозволяють використовувати їх як прикладний інструмент управління розвитком інфраструктурою.

Постановка завдання. Основним завданням роботи є розроблення комплексного методологічного підходу до оцінювання рівня розвитку інфраструктури підприємництва регіонів в цілому та за окремими напрямками.

Результати досліджень. На основі проведеного аналізу існуючих методик оцінювання інфраструктури підприємництва, а також обраних статистичних показників, розроблено методику оцінювання рівня розвитку інфраструктури підприємництва регіонів, яку можна представити у вигляді алгоритму послідовних дій (рис. 1).

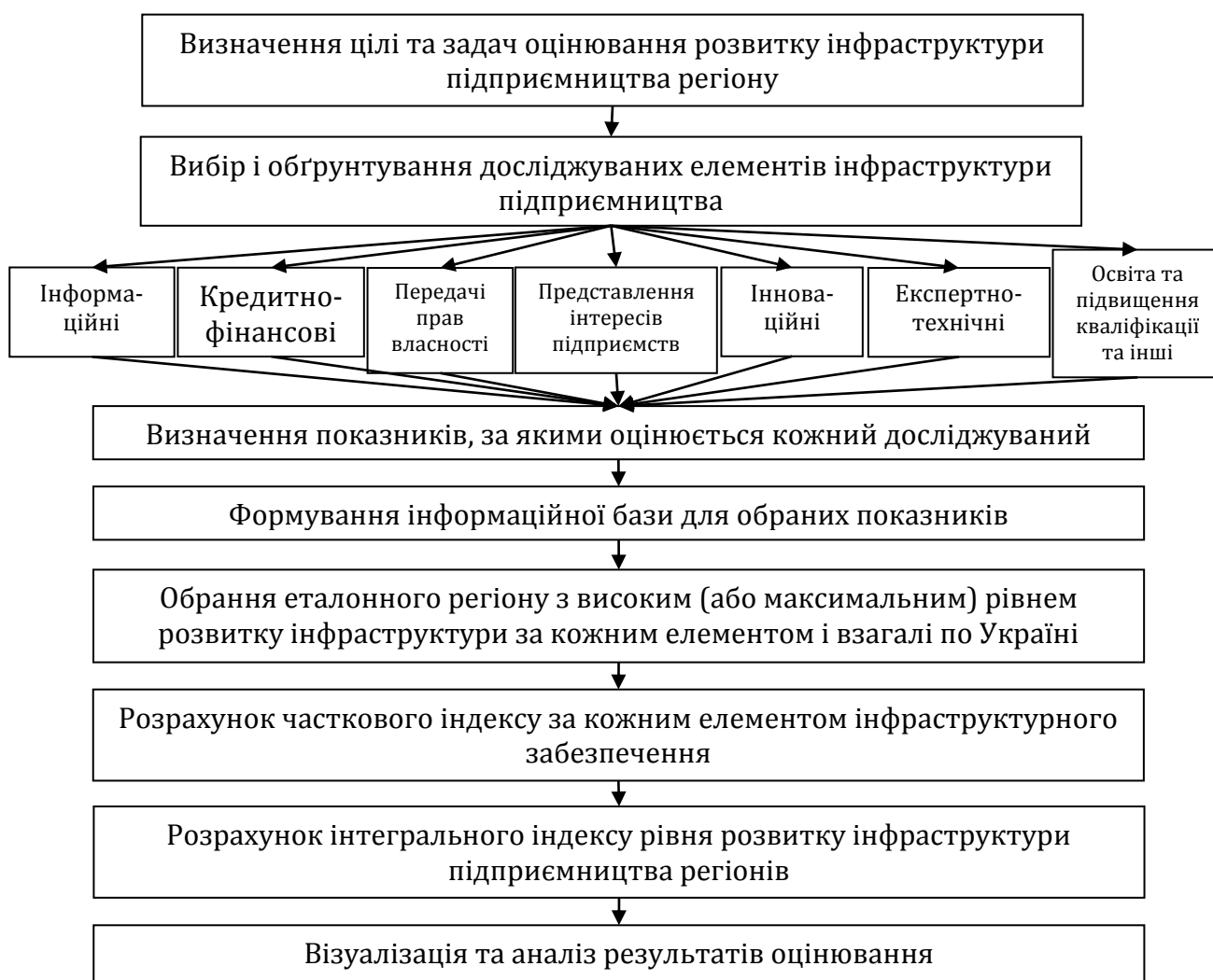


Рис. 1. Алгоритм оцінювання рівня розвитку інфраструктури підприємництва (розроблено автором)

1. Визначаються цілі та задачі оцінювання розвитку інфраструктури підприємництва. На цьому етапі здійснюється вибір мети, завдань і напрямів дослідження оцінки рівня розвитку підприємницької інфраструктури. Метою оцінювання має бути визначення рівня її розвитку та формування рекомендацій щодо модернізації. До завдань оцінювання можна віднести: порівняння регіонів та елементів за ступенем розвитку, визначення слабких місць та шляхів вдосконалення.

2. Обираються елементи інфраструктури підприємництва, які досліджуватимуться під час аналізу. Вважаємо за доцільне проводити аналіз рівня розвитку інфраструктури за запропонованими у типологізації елементами: фінансово-кредитна, інформаційна, інноваційна, експертно-технічна, освітня, з передачі прав власності тощо [8].

3. Формулюються показники, за якими можна оцінити кожний елемент інфраструктури підприємництва регіону. Приймаються до уваги найбільш значущі показники на основі експертної думки фахівців за кожним напрямом. Наприклад, для фінансово-кредитної інфраструктури це: кількість банків, лізингових центрів, небанківських кредитних установ тощо.

4. Формується інформаційна база даних, яка необхідна для обраних показників. Це можуть бути статистичні дані Державної служби статистики України, показники окремих галузевих інституцій (Національного банку України, Державного фонду підтримки підприємництва, Асоціації експортерів тощо), експертні оцінки провідних фахівців.

5. Обирається еталонний регіон з високим (або максимальним) рівнем розвитку інфраструктури підприємництва.

6. Для оцінювання елементів інфраструктури підприємництва використовуються кількісні методи, при цьому інтегральна оцінка здійснюється на основі індексного методу розрахунків.

Розрахунок часткового індексу за кожним елементом інфраструктурного забезпечення проводиться за формулою [9]:

$$X_y^1 = \frac{X_{ij}}{X_{m+1j}},$$

$$X_y^1 = \frac{X_{m+1j}}{X_{ij}},$$

де $i = 1, 2, \dots, m$; $j = 1, 2, \dots, n$; X_{m+1j} – j -й показник еталонного регіону (еталонний – це регіон з найкращим значенням показника з досліджуваної сукупності). При цьому перша формула використовується, коли еталоном є максимальне значення, а друга – мінімальне.

$$Y_{ij} = 1 - X_{ij}.$$

Чим менше значення Y_{ij} , тим меншим є відхилення від еталону. Тобто кращим є положення регіону відносно інших.

7. Здійснюється розрахунок інтегрального індексу рівня розвитку інфраструктури підприємництва регіону за формулою

$$X_i = \frac{\sum_{j=1}^n Y_{ij}}{n}.$$

Для групування регіонів за рівнем розвитку окремих напрямів інфраструктури підприємництва застосовується кластерний метод аналізу. Тому після розрахунку інтегрального індексу регіони групуються за рівнем даного показника. Для визначення місця і ролі окремо взятого регіону, варто виділити регіони з високим та низьким рівнем розвитку інфраструктури підприємництва. Для цього доцільно використати залежність, яка надає можливість визначити розмір інтервалу [10]:

$$r = \frac{I_{\max} - I_{\min}}{q},$$

де I_{\max} – максимальне значення індексу рівня розвитку інфраструктури підприємництва регіону;

I_{\min} – мінімальне значення індексу рівня розвитку інфраструктури підприємництва регіону;

q – кількість відокремлених груп.

8. Проводиться візуалізація (таблична або графічна) та аналіз результатів оцінювання: порівняння регіонів та елементів за ступенем розвитку, визначення слабких місць та шляхів вдосконалення за кожним показником, відстеження динаміки розвитку тощо.

Слід зазначити, що ця методика може бути використана як для аналізу окремих напрямів інфраструктурного забезпечення підприємництва, так і для порівняння інституціональної інфраструктури регіонів.

Висновки.

Запропонована методика та алгоритм оцінювання інфраструктури підприємництва дозволяє проаналізувати як окремі її елементи та регіони, так і всю систему інфраструктурного забезпечення з урахуванням особливостей розвитку кожної території. Її застосування забезпечить можливості для порівняння регіонів та елементів за ступенем розвитку інфраструктури підприємництва в динаміці, визначення слабких місць та формування рекомендацій щодо її модернізації.

Метою подальших досліджень є апробація розробленої методики, визначення обмежувальних факторів та її використання для моніторингу динаміки розвитку інфраструктурного забезпечення підприємництва в розрізі регіонів і галузей.

Список використаних джерел

1. Васильєв О.В. Дослідження взаємозв'язків в системі ринкової інфраструктури регіону / О.В. Васильєв // Вісник Національного технічного

університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 15. – С.78–83.

2. Ахметшин Р.М. Развитие государственного регулирования инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства)» / Р. М. Ахметшин. – Казань, 2013, – 22 с.

3. Каленская Н.В. Методология формирования инфраструктурного обеспечения инновационного развития промышленных предприятий: автореф. дис. на соискание учен. степени докт. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» / Н. В. Каленская. – Казань, 2010. – 52 с.

4. Верховец О.А. Обзор методических подходов к оценке инфраструктуры инновационного предпринимательства (российский и зарубежный опыт) / О. А. Верховец, М. А. Ледяева // Известия Института экономических исследований Бурятского государственного университета. Электронный журнал. – 2012. - №1.

5. Benchmarking of business incubator. Final Report: part 1, 2, 3. – Centre for Strategy and Evaluation Services. – United Kingdom, 2002. – 47P.

6. Иванцов А.А. Управление развитием инновационной инфраструктуры предпринимательства в условиях мегаполиса: диссертация канд. экон.наук. – М. – 2008. – 141 с.

7. Пантелеев А.М. Формирование условий развития инновационной инфраструктуры : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Пантелеев А.М. - М., 2007. – 19 с.

8. Антонюк Д. А. Узагальнена класифікація елементів інфраструктури підприємництва / Д. А. Антонюк // Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя: Запорізький національний університет. – 2012. – №4(16). – С.12–17.

9. Мельник М.І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження: Монографія / М.І. Мельник. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 304 с.

10. Герасимчук З.В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізм нарощення: Монографія / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк: ЛДТУ, 2003. – 242 с.

Ахмедова О.О., к.держ.упр., доцент,
Сікорська І.М., к.держ.упр., доцент
Донецький державний університет управління

ТУРИСТИЧНА ІНДУСТРІЯ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Державна політика у сфері туристичної індустрії інтегрує діяльність державних органів влади, туристичних агенцій, виступає інституціональним чинником розвитку сучасного туризму в країні. В статті розглядаються основні напрями та актуальні проблеми розвитку туристичної галузі в Україні в рамках державного регулювання.

Ключові слова: туризм, туристична індустрія, державне регулювання

State policy in tourist industry integrates activities of public authorities and travel agencies, and acts as an institutional factor of the development of modern tourism in the country. The paper examines the main trends and current problems of tourism development in Ukraine within the state regulation.

Key words: tourism, tourist industry, state regulation

Государственная политика в сфере туристической индустрии интегрирует деятельность государственных органов власти, туристических агентств, выступает институциональным фактором развития современного туризма в стране. В статье рассматриваются основные направления и актуальные проблемы развития туристической отрасли в Украине в рамках государственного регулирования.

Ключевые слова: туризм, туристическая индустрия, государственное регулирование

Вступ. У багатьох країнах туризм відіграє значну роль у формуванні валового внутрішнього продукту, створенні додаткових робочих місць і забезпеченні зайнятості населення, активізації зовнішньоторговельного балансу. Туризм робить величезний вплив на такі ключові галузі економіки, як транспорт, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання та інші, тобто виступає своєрідним каталізатором соціально-економічного розвитку. Туризм став одним з найприбутковіших видів бізнесу в світі. За даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО), туризм використовує приблизно 7 % світового капіталу, з ним пов'язано кожне шістнадцяте робоче місце, на нього припадає 11 % світових споживчих витрат і він дає 5 % всіх податкових надходжень [2, с.13]. Ці цифри характеризують прямий економічний ефект функціонування індустрії туризму. Масштабність і важливість туризму свідчать про його приналежність до стратегічних галузей економіки країни, що вимагає безпосереднього державного регулювання з метою забезпечення пропорційності розвитку територіальних і галузевих народногосподарчих комплексів, обґрунтування політики зайнятості,

забезпечення зростання бюджетних доходів і управління станом платіжного балансу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти формування та функціонування механізму державного регулювання туристичною галуззю, розробка та обґрунтування напрямків її вдосконалення знайшли своє відображення у наукових працях вітчизняних вчених, таких як: Л.М. Донченко, К.В. Жадько, С.Г. Захарова, А.Х. Іляшенко, Є.В. КЮ. Алексеєва, В. Биркович, М. Борушак, О. Гусякова, А. Захарова, І. Кравчук, О. Музиченко-Козловська, Цьохла С. та ін. Незважаючи на наявність досить великої кількості наукових досліджень, сфера державного регулювання туристичною сферою й досі не є достатньо ефективною. Більшість актуальних питань в сфері туризму на сьогодні є недостатньо врегульованими, або в цілому залишаються поза увагою державних органів влади.

Методика досліджень і постановка завдань: узагальнення та аналіз сутності і змісту основних аспектів регулювання туристичною індустрією з боку держави.

Результати дослідження. Перспективи розвитку туристичного комплексу України багато в чому залежать від посилення державного регулювання туристичною сферою на загальнонаціональному рівні, яке повинне поєднуватися з сучасною стратегією просування регіональних турпродуктів. Україна, незважаючи на свій колосальний туристичний потенціал, займає дуже скромне місце на світовому туристичному ринку. На її частку припадає дуже мала доля від світового туристського потоку. Об'єктивні економічні та політичні обставини в останні кілька років викликали як скорочення в'їзного потоку туристів в Україну, так і нестабільність розвитку внутрішнього туризму. Пояснення такому стану є досить тривіальне - рівень цін, що склався на ринку внутрішнього туризму, настільки високий, що практично не відрізняється від закордонного пропозиції. Це багато в чому визначає вибір споживачів не на користь вітчизняного пропозиції. Поява зазначених негативних обставин пов'язана в основному з тим, що на сучасному етапі слабо діють ринкові важелі, що забезпечують подальший розвиток туризму. Посилення дій ринкових важелів пов'язано з необхідністю забезпечення умов для пріоритетного розвитку внутрішнього та зовнішнього туризму з метою відродження традиційних центрів туризму і освоєння нових туристичних об'єктів. І це є цілком в компетенції та повноваженні державних органів влади.

Державне регулювання розвитку туризму - це вплив держави на діяльність господарюючих суб'єктів і ринкову кон'юнктуру для забезпечення нормальних умов функціонування ринкового механізму, реалізації державних соціально-економічних пріоритетів і вироблення єдиної концепції розвитку туристичної сфери. Це - складний процес, що включає в себе процедуру розробки державної політики регулювання розвитку туризму, обґрунтування її мети, завдань, основних напрямків, вибору інструментів і методів її проведення [1,с.105].

Державне регулювання туристичної діяльності здійснюється наступним шляхом:

- створення нормативних правових актів, спрямованих на вдосконалення відносин у сфері туристичної індустрії;
- сприяння просуванню туристичного продукту на внутрішньому та світовому туристичних ринках;
- захисту прав та інтересів туристів, забезпечення їхньої безпеки;
- стандартизації в туристичній індустрії, сертифікації туристичного продукту;
- встановлення правил в'їзду до України, виїзду з неї та перебування на її території з урахуванням інтересів розвитку туризму;
- прямих бюджетних асигнувань на розробку і реалізацію цільових програм розвитку туризму;
- податкового та митного регулювання;
- подання пільгових кредитів, встановлення податкових і митних пільг туроператорам і турагентам, які займаються туристичною діяльністю на території країни і приваблюють іноземних туристів;
- сприяння кадровому забезпеченню туристичної діяльності;
- розвитку наукових досліджень у сфері туристичної індустрії ;
- сприяння участі туристів, туроператорів, турагентів і їх об'єднань в міжнародних туристичних програмах;
- забезпечення картографічною продукцією [5,с.84].

Вплив з боку державних органів різних рівнів є визначальним у становленні організаційно-економічного механізму управління вітчизняною сферою туризму.

Основними завданнями державного регулювання є:

- прийняття рішень з розробки організаційно-економічної та соціальної політики в галузі розвитку туризму, а також підготовка і прийняття плану такого розвитку;
- створення умов для вирішення проблем соціального, адресного туризму;
- розробка програм розвитку державного і приватного секторів;
- забезпечення ефективного інвестування державного і приватного секторів;
- забезпечення постійного контролю за ходом і напрямом розвитку туризму, враховуючи його перспективність, як в економіці, так і в соціальному житті суспільства [7,с.12].

Вплив з боку державних органів різних рівнів є визначальним у становленні організаційно-економічного механізму управління вітчизняною сферою туризму. Численні зв'язки туризму з іншими галузями економіки породжують зовнішні економічні, екологічні та соціально-культурні ефекти,

розповсюдження яких часто знаходиться поза сферою контролю суб'єктів туристичної діяльності. Державне регулювання розвитку туризму спрямоване на мінімізацію негативних і збільшення позитивних наслідків зовнішніх впливів. Регулювання розвитку туризму представляє собою багаторівневу систему, що включає в себе:

– координацію та сприяння розвитку туризму в глобальному масштабі, що здійснюється за допомогою Всесвітньої туристичної організації та за участю міжнародних фінансових організацій;

– узгодженість туристичної політики на міждержавному рівні, яка досягається через регіональні туристичні організації і спеціальні органи міждержавних об'єднань (наприклад, Європейське Співтовариство);

– узгодженість політики в галузі туризму на національному та регіональному рівнях, яке здійснюється через спеціально створені державні органи і громадські асоціації туристичних організацій [6,с.111].

Управління ринковою моделлю з елементами державного регулювання розвитку туризму на національному та регіональному рівнях, в умовах економічної кризи початку XXI століття здійснюється завдяки двох основних механізмів: по-перше, через ринкове саморегулювання шляхом досягнення рівноваги попиту та пропозиції, по-друге, через введення певних механізмів державного управління та координації. Причому в другому випадку мова йде як про державне регулювання, так і про самоорганізацію господарюючих суб'єктів через створення туристських об'єднань і асоціацій.

Зміст державного регулювання розвитку туризму визначається цілями, що стоять перед державними органами, а також тими інструментами, якими володіє держава при проведенні цієї політики. Слід також відзначити, що в деяких країнах державна політика у сфері туризму найчастіше не виділяється, а інтегрується в політику інших секторів економіки, наприклад, у виробничу політику, політику платіжного балансу тощо. Однак при такому підході неминуче втрачається цільова спрямованість регулювання туризмом [8].

Держава, визнаючи туристичну діяльність однією з пріоритетних галузей економіки України, керується такими принципами:

1) сприяння туристичній діяльності та створення сприятливих умов для її розвитку;

2) визначення і підтримка пріоритетних напрямків туристичної діяльності;

3) формування уявлення про Україну як країну, сприятливу для туризму;

4) здійснення підтримки і захисту туристів, туроператорів, турагентів і їх об'єднань.

При цьому основними цілями державного регулювання туристичної діяльності є:

1) забезпечення права громадян на відпочинок, свободу пересування та інших прав при здійсненні подорожей;

- 2) охорона довкілля;
- 3) створення умов для діяльності, спрямованої на виховання, освіти та оздоровлення туристів;
- 4) розвиток туристичної індустрії, що забезпечує потреби громадян при здійсненні подорожей;
- 5) створення нових робочих місць;
- 6) збільшення доходів держави і громадян;
- 7) розвиток міжнародних контактів;
- 8) збереження об'єктів туристичного показу, раціональне використання природної і культурної спадщини [3, с.39].

У 90-ті роки минулого століття основоположною концепцією в сфері державного регулювання туризмом набула чинність концепція «сталого туризму», яка визначала своїм завданням забезпечення потреб громадян без нанесення шкоди майбутнім поколінням також задовольняти свої потреби. Таким чином, концепція сталого туризму вимагала враховувати довгострокові інтереси і обмежувала масштаби туризму так, щоб вони не перевершували можливостям приймаючої території, зберігаючи її ресурси для майбутніх поколінь. Головним результатом такого відповідального підходу до туристичної діяльності з'явився методологічний підхід довгострокового розуміння та планування туризму.

Формування ринкової економіки в Україні посилило інтерес до форм і методів туристичного обслуговування населення. Розвиток даної галузі прискореними темпами та зростання негативних наслідків конкуренції і комерціалізації туристичної діяльності привели до розуміння необхідності державного регулювання туристичної бізнесу. Протягом декількох поколінь значна частина населення України користувалася туристичними послугами, внаслідок чого потреба в них була масовою, тобто увійшла в норму життя, стала частиною національної культури. Але ефективному розвитку туризму в Україні багато в чому заважає відсутність чіткого державного регулювання розвитком туристичної галузі, нерозвиненість її інфраструктурою, а також недостатність вивчення функціонування туризму з наукової точки зору.

У той же час, державне планування розвитку туризму представляє собою основу для управління туризмом. Досліджений нами вітчизняний досвід державної політики регулювання розвитку туризму показує необхідність вирішення проблем туризму в загальному контексті соціально-економічного розвитку країни з ряду причин.

По-перше, незважаючи на відносно високі економічні показники, туристичні підприємства є невід'ємною частиною господарської та соціальної системи регіону і країни в цілому. На розвиток економіки туризму роблять помітний вплив стан кредитно-грошової системи, рівень розвитку суміжних

народно-господарських галузей, сфери послуг в цілому, податкове та валютне законодавство.

По-друге, розвиток туризму вимагає концентрації значних фінансових коштів і в багатьох випадках передбачає, у зв'язку з цим, наявність великої кількості учасників як на стадії формування інвестиційного портфеля, будівництва, реконструкції, так і на стадії функціонування підприємства.

По-третє, як показує практика, найбільш високі результати в плані окупності вкладеного капіталу досягаються при можливості формування конкурентоспроможного комплексного туристичного продукту, що передбачає наявність розвиненої супутньої інфраструктури та спеціалізацію на всіх стадіях виробництва і реалізації туристичних послуг.

Як вважає Остап'юк [9, с.14], у найбільш загальній формі стратегічна мета державної політики розвитку туризму може бути визначена таким чином: створення конкурентоспроможного туристичного комплексу, який задовольняє потреби вітчизняних і зарубіжних громадян в туристичних послугах і вносить вклад у розвиток економіки країни за рахунок збільшення кількості робочих місць, припливу іноземної валюти, збереження культурної та природної спадщини.

Принципи формування туристичної політики повинні відображати базові цінності економічної політики такі, як рівність підприємств усіх форм власності, захист прав споживачів, захист національних інтересів в їх переломленні до сфери туризму.

Державний контроль повинен здійснюватися у двох формах: по-перше, як поточний контроль, спрямований на оцінку реалізації планів конкретних заходів з розвитку туризму; по-друге, як стратегічний контроль, спрямований на оцінку рівня досягнення поставлених цілей. Об'єктами стратегічного контролю є стан та ступінь використання туристичного потенціалу країни, а також реалізація запланованих цільових програм. Крім того, система стратегічного контролю включає в себе моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища, змін в економічній і соціальній політиці держави.

Сьогодні держава регулює туристичний сектор безпосередньо через Закон України «Про туризм», 1995р., та "Про внесення змін до Закону України "Про туризм", 2004 р., [10], а також побічно за допомогою правових важелів, підтримки своєї інфраструктури і міжнародної політики. Держава впливає на туризм двома шляхами: керуючи попитом і доходами або керуючи пропозицією і цінами. Для управління попитом держава використовує наступні інструменти: маркетинг і просування, ціноутворення й обмеження доступу. Складовою частиною маркетингу є заходи з просування туризму, що проводяться державою, і мають на меті пробудження попиту у потенційних клієнтів.

Які існують для цього ефективні важелі? Згідно з рекомендаціями ВОТ ці заходи повинні бути спрямовані на створення якісного іміджу країни,

заснованого на її привабливих символічних характеристиках. Оскільки число організацій, включених до заходів з просування туризму, велике, важливу роль відіграє координація дій, якою зазвичай займаються представництва державних організацій за кордоном. Кошти, що виділяються з бюджету на проведення заходів щодо просування туристичного іміджу країни, можуть перевищувати половину бюджету державних організацій, причому більша частина бюджету йде на фінансування з публік рілейшнз. Ефективність заходів щодо просування може збільшитися за допомогою міжнародних угод з кооперації між міністерствами з туризму або організаціями, відповідальними за туризм. Мета цих дій - обмін або об'єднання зусиль з просування (розповсюдження плакатів, аудіо-та візуальних матеріалів, спільне використання представницьких офісів і т.д.). Існують різні засоби, за допомогою яких держава може регулювати ціни на туристичну продукцію. По-перше, багато визначних пам'яток у країні знаходяться в сфері впливу державного сектора, більшість авіакомпаній контролюється державою, а в багатьох країнах, навіть готелі належать державі. Як правило, соціальна інфраструктура і транспортні мережі вважаються природними монополіями, і якщо вони не належать державі, то повинні принаймні нею контролюватися [4, с.76]. Побічно держава може вплинути на ціну за допомогою економічних важелів (наприклад, використовуючи валютний контроль, який може привести до обмеження обміну валюти, в результаті чого туристи змушені будуть змінювати валюту за завищеною ціною і тим самим збільшувати реальну ціну подорожі); за допомогою податків від продажів, відкриття магазинів у митних зонах і т.д. Держава, крім вищевказаних важелів, може вплинути на попит за допомогою ліцензування або рейтингу з якості обслуговування. Цей захід особливо часто застосовується в готельному бізнесі, коли кількість пропонованих номерів перевершує попит і за допомогою регулювання цін уряд не може усунути цей дисбаланс. Регулювання цін є дуже непопулярною в ринковій економіці мірою, на яку уряди деяких країн усе-таки йдуть, щоб стримувати вітчизняні компанії від спокуси одержання короткочасної вигоди на шкоду довгостроковим інтересам туристичного бізнесу країни. Крім того, уряд, контролюючи ціни, може захистити інтереси туристів, відгородити їх від зверхвитрат і таким чином, підтримати репутацію країни.

Висновки. Таким чином, масштабність і важливість туризму свідчать про його приналежність до стратегічних галузей економіки країни, що вимагає безпосереднього державного регулювання з метою забезпечення пропорційності розвитку територіальних і галузевих народногосподарських комплексів, обґрунтування політики зайнятості, забезпечення зростання бюджетних доходів і управління станом платіжного балансу.

На наш погляд, перспективи розвитку туристичного комплексу залежать від посилення державного регулювання туристичною сферою на загальнонаціональному рівні, яке повинне поєднуватися з сучасною стратегією

просування регіональних турпродуктів як вітчизняному так і закордонному споживачу.

Досвід різних країн показує, що успіх розвитку туризму безпосередньо залежить від того, як на державному рівні сприймається ця галузь, наскільки вона користується державною підтримкою. Будь-яка цивілізована держава для того, щоб отримувати від туризму доходи до бюджету, має вкладати кошти в дослідження своїх територій для оцінки туристичного потенціалу, підготовки програм розвитку турбізнесу, необхідної інфраструктури курортних регіонів і туристичних об'єктів, а також до інформаційного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Алексеева Ю. Вплив державної політики на розвиток туристичної галузі України / Ю. Алексеева // Актуальні проблеми внутрішньої політики : [зб. наук.праць]. — К. : Вид-во НАДУ, 2004. — Вип. 1. — С. 103 – 107.

2. Біль М. Механізм державного управління туристичною галуззю (регіональний аспект) : наук.розробка / М. Біль, Г. Третяк, О. Крайник. - К.: НАДУ, 2009. - 40 с.

3. Донченко Л.М. Проблеми та перспективи державної підтримки розвитку туризму / Л.М. Донченко, Н.П. Гостева // Держава та регіони. Сер. "Державне управління". - 2010. - № 1. - С. 37-42.

4. Жадько К.В. Понятійне визначення механізмів державного управління міжнародним туризмом / К. В. Жадько // Держава та регіони. Сер. "Державне управління". - 2008. - № 3. - С. 72-76.

5. Захарова С.Г. Шляхи удосконалення державного регулювання туристичної сфери / С.Г. Захарова // Держава та регіони. Сер. "Державне управління". - 2008. - № 3. - С. 81-87.

6. Іляшенко А.Х. Інструменти здійснення регуляторної політики в галузі туризму / А.Х. Іляшенко // Держава та регіони. Сер. "Економіка та підприємництво". - 2010. - № 1. - С. 110-113.

7. Козловський Є.В. Державне регулювання в галузі туризму: становлення та розвиток в Україні: автореф. дис. на здобуття наук.ступ. канд. держ. упр.: спец. 25.00.02 "Механізми державного управління" / Є. В. Козловський. - К., 2008. - 18 с.

8. Мельниченко О.А. Теоретико-методологічні основи державного регулювання туризму [Електронний ресурс] / О.А. Мельниченко // Державне будівництво. - 2010. - № 2. - Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/melnychenko_o2.htm

9. Остап'юк Н.І. Державне регулювання розвитку туристичної галузі в Україні: автореф. дис. на здобуття наук.ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / Н.І. Остап'юк. - Х., 2011. - 20 с.

10. Про внесення змін до Закону України "Про туризм", 2004р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws>

УДК 336.741.236.2

Бездітко Ю.М., к.е.н.,
Херсонський національний технічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ ГОТІВКОВОГО ГРОШОВОГО ОБІГУ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

В статті проаналізовано динаміку касових оборотів комерційних банків Херсонської області, та визначено фактори, які впливають на відповідну динаміку

Ключові слова: грошовий обіг, готівкові кошти, емісія готівки

This paper analyzes the dynamics of cash turnover of commercial banks in Kherson region, and the factors that affect the relevant dynamics

Keywords: currency, cash, cash issue

В статье проанализировано динамику кассовых оборотов коммерческих банков Херсонской области, и определены факторы, которые влияют на соответствующую динамику

Ключевые слова: денежное обращение, наличные средства, эмиссия наличности

Вступ. Важливу роль в функціонуванні як економіки України в цілому, так і Херсонської області зокрема, відіграють готівкові кошти. В залежності від економічної ситуації яка складалась в Україні під дією об'єктивних та суб'єктивних факторів, їх питома вага в структурі грошової маси за останні 10 років коливалась в межах від 25% до 30% [1]. При цьому в країнах з високим рівнем економічного розвитку питома вага готівки в грошовій масі є значно нижчою, і не перевищує 5-7%.

Висока питома вага готівки в структурі грошової маси є негативним фактором, оскільки знижує регулятивні можливості держави на грошовому ринку, особливо та її частина, яка вилучена з обігу населенням в вигляді заощаджень поза банківською системою[2]. Крім того для комерційних банків операції з готівкою є досить складними та витратними, і значно впливають на ефективність діяльності як окремих комерційних банків, так і банківської системи України в цілому. Однак в умовах нерозвиненості в Україні інфраструктури проведення розрахунків без використання готівки, та враховуючи ментальні вподобання, готівкові кошти продовжують виконувати важливу роль в процесі реалізації кінцевого продукту населенню. Виходячи з вище викладеного, можна стверджувати, що тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні засади та практичне використання готівкових коштів в організації грошового обігу знайшла своє

відображення в значній кількості наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема А.С. Гальчинського, М.І. Савлука, Е.Дж. Долана, В.І. Міщенко, Ф.С. Мишкіна, В.С. Стельмаха, В.А. Ющенко та інших.

Постановка завдання. Метою даної роботи є аналіз використання готівкових коштів в Херсонській області, та визначення факторів впливу на їх динаміку.

Результати дослідження. Емісія готівкових грошей займає особливе місце в функціонуванні центральних банків практично всіх в тому числі і економічно розвинених країн. Фактично ця сторона їх діяльності створила передумови до надання одному з банків статусу центрального.

Обсяги емісії готівки визначаються в першу чергу попитом на цей інструмент грошового обігу з боку суб'єктів економічних відносин, в тому числі тіньового сектору економіки. В значній мірі на обсяги емісії готівки впливають регулятивні дії центрального банку з урахуванням загальних задач його грошово-кредитної політики.

Сам випуск готівки здійснюється шляхом продажу центральним банком банкнот і монет комерційним банкам в обмін на їхні резерви в центральному банку, тобто при випуску в обіг готівки в складі грошової бази відбувається заміщення безготівкової складової на готівкову, яка в основній своїй масі виходить із підпорядкування банківської системи в поза банківський грошовий обіг [3].

Проаналізуємо динаміку фактичних касових оборотів по банківській системі Херсонської області за десять місяців 2010 - 2013 років (Табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка касових оборотів комерційних банків Херсонської області за січень-жовтень 2010 – 2013 років

| Касовий символ | Статті надходжень і видатків | 2010 рік, тис. грн. | 2011 рік, тис. грн. | 2011 р до 2010 р. | 2012 рік, тис. грн. | 2012 р до 2011 р. |
|----------------|---------------------------------------|---------------------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 02 | Надходження торговельної виручки | 6 585 548,9 | 7 465 659,9 | 113,4 % | 8 084 875,5 | 108,3 % |
| 05 | Надходження виручки від послуг | 1 058 097,1 | 1 482 711,8 | 140,1% | 1 525 145,8 | 102,9% |
| 12 | Надходження податків і зборів | 196 125,9 | 203 155,1 | 103,6% | 248 215,8 | 122,2% |
| 14 | Погашення кредитів | 303 459,9 | 301 733,4 | 99,4% | 399 073,8 | 132,3% |
| 16 | На рахунки за вкладками фізичних осіб | 1 721 912,4 | 1 589 005,3 | 92,3% | 2 115 925,1 | 133,2% |

Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|----------------------------|--|---------------------|---------------------|---------------|---------------------|---------------|
| 17 | Від підприємств поштового зв'язку | 17 705,6 | 38 280,9 | 216,2% | 25 781,0 | 67,3% |
| 29 | Надходження з використанням платіжних карток | 1 333 429,0 | 2 122 852,8 | 159,2% | 2 928 985,8 | 138,0% |
| 30 | Від продажу іноземної валюти | 1 442 383,8 | 2 001 859,1 | 138,8% | 2 197 186,6 | 109,8% |
| 32 | Інші надходження | 1 616 156,5 | 1 899 365,9 | 117,5% | 1 650 691,1 | 86,9% |
| УСЬОГО НАДХОДЖЕНЬ | | 14 274 819,0 | 17 104 624,2 | 119,8% | 19 175 880,7 | 112,1% |
| 40 | Оплата праці та стипендії | 549 550,4 | 555 660,3 | 101,1% | 531 973,9 | 95,7% |
| 45 | Видача кредитів готівкою | 15 606,2 | 43 241,5 | 277,1% | 47 255,7 | 109,3% |
| 46 | На закупку с/г продукції | 1 628 768,5 | 1 492 303,0 | 91,6% | 711 785,6 | 47,7% |
| 50 | Виплата пенсій, допомоги, відшкодувань | 10 694,0 | 15 115,6 | 141,3% | 17 302,3 | 114,5% |
| 53 | На купівлю товарів, оплату послуг | 1 229 612,6 | 1 365 760,4 | 111,1% | 749 651,0 | 54,9% |
| 55 | З рахунків за вкладками фізичних осіб | 1 950 547,4 | 2 084 061,7 | 106,8% | 2 542 476,5 | 122,0% |
| 56 | За придбану іноземну валюту | 1 266 182,0 | 1 571 304,8 | 124,1% | 1 449 465,9 | 92,2% |
| 58 | Видачі з використанням платіжних карток | 5 560 868,2 | 7 271 795,6 | 130,8% | 9 308 009,6 | 128,0% |
| 59 | Видача підприємствам поштового зв'язку | 1 706 915,4 | 1 701 838,8 | 99,7% | 1 797 582,9 | 105,6% |
| 61 | Видача на інші цілі | 729 183,8 | 1 085 179,3 | 148,8% | 852 345,4 | 78,5% |
| УСЬОГО ВИДАЧА | | 14 647 928,7 | 17 186 261,2 | 117,3% | 18 007 848,8 | 105,2% |
| ЕМІСІЙНИЙ РЕЗУЛЬТАТ | | 373 109,7 | 81 637,0 | | -1 168 031, | |

Продовження таблиці 1

| Касовий символ | Статті надходжень і видатків | 2013 рік, тис. грн. | 2013 р до 2012 р. | Абс. зм. 2013 до 2010 тис. грн. | Темп приросту 2013 до 2010 |
|----------------|----------------------------------|---------------------|-------------------|---------------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 02 | Надходження торговельної виручки | 8 670 267,4 | 107,2% | 2 084 718,5 | 7,5% |
| 05 | Надходження виручки від послуг | 1 599 727,0 | 104,9% | 541 629,9 | 117,3% |

| 1 | 2 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|----------------------------|--|---------------------|---------------|------------------|--------------|
| 12 | Надходження податків і зборів | 209 467,8 | 84,4% | 13 341,9 | 1,95% |
| 14 | Погашення кредитів | 513 937,1 | 128,8% | 210 477,2 | 14,5% |
| 16 | На рахунки за вкладками фізичних осіб | 2 719 560,5 | 128,5% | 997 648,1 | 12,6% |
| 17 | Від підприємств поштового зв'язку | 28 528,0 | 110,7% | 10 822,5 | 13,0% |
| 29 | Надходження з використанням платіжних карток | 4 119 363,4 | 140,6% | 2 785 934,4 | 32,7% |
| 30 | Від продажу іноземної валюти | 1 165 873,3 | 53,1% | -276 510,5 | 4,47% |
| 32 | Інші надходження | 1 552 712,3 | 94,1% | -63 444,3 | -0,91% |
| УСЬОГО НАДХОДЖЕНЬ | | 20 579 436,8 | 107,3% | 6304617,8 | 9,52% |
| 40 | Оплата праці та стипендії | 491 602,1 | 92,4% | -57 948,3 | -2,45% |
| 45 | Видача кредитів готівкою | 54 417,8 | 115,2% | 38 811,6 | 36,3% |
| 46 | На закупку с/г продукції | 519 278,2 | 73,0% | -1109 490,4 | 14,1% |
| 50 | Виплата пенсій, допомоги, відшкодувань | 16 048,6 | 92,8% | 5 354,6 | 10,6% |
| 53 | На купівлю товарів, оплату послуг | 570 217,4 | 76,1% | -659 395,2 | -12,5 |
| 55 | З рахунків за вкладками фізичних осіб | 2 601 200,1 | 102,3% | 650 652,7 | 7,5% |
| 56 | За придбану іноземну валюту | 1 528 544,5 | 105,5% | 262 362,6 | 5,0% |
| 58 | Видачі з використанням платіжних карток | 10 816 866,3 | 116,2% | 5 255 999,0 | 18,1% |
| 59 | Видача підприємствам поштового зв'язку | 1 898 336,4 | 105,6% | 191 421,0 | 2,9% |
| 61 | Видача на інші цілі | 828 240,8 | 97,2% | 99 057,0 | 3,5% |
| УСЬОГО ВИДАЧА | | 19 324 752,4 | 106,9% | 4676823,7 | 7,3% |
| ЕМІСІЙНИЙ РЕЗУЛЬТАТ | | -1 254 684,4 | | | |

**Розраховано автором за даними Національного банку України*

Аналіз таблиці показує, що динаміка надходження готівки в каси банків за період із 2010 року по 2013 рік знижувалась. Зокрема, якщо за 10 місяців 2011 року порівняно із 10 місяцями 2010 року зростання обсягу надходжень готівки в каси банків Херсонського регіону складало 2 829 805,1 тис. грн. (17104624,2 – 14274819,0) або 119,8%, то за відповідний період 2012 року порівняно із 2011 роком зростання складало 2 071 256,5 тис. грн. (19175880,7 – 17104624,2), або 112,1%. А за відповідний період 2013 року порівняно з 2012 роком зростання складало 1 403 556,1 тис. грн. (20579436,8 – 19 175 880,7), або 107,3%. При цьому надходження коштів по окремих статтях було нерівномірним.

Практично стабільним із деяким зниженням динаміки, було надходження готівки за рахунок торговельної виручки. Зростання її обсягів у 2011 році порівняно із 2010 роком склало 113,4%, у 2012 році порівняно із 2011 роком – 108,3%, у 2013 році порівняно із 2012 роком – 107,2%.

Позитивним, хоч і не таким стабільним було надходження виручки від надання послуг. Якщо у 2011 році порівняно із 2010 роком зростання складало 140,1%, то у 2012 році порівняно із 2011 роком зростання склало лише 102,9%, а у 2013 році порівняно із 2012 роком – 104,9%.

Позитивним, із стрімкою динамікою зростання, були надходження готівкових коштів із використанням платіжних карток. У 2011 році порівняно із 2010 роком зростання склало 159,2%, у 2012 році порівняно із 2011 роком – 138,0%, у 2013 році порівняно із 2012 роком – 140,6%. Фактично надходження готівкових коштів у каси комерційних банків по цих трьох статтях – надходження торговельної виручки, виручки від послуг та з використанням платіжних карток, є основними і найбільш стабільними, із середніми щорічними темпами приросту у 12,65%.

Надходження готівкових коштів в каси банків по інших статтях було нерівномірним. Зокрема надходження від сплати податків і зборів у 2011 році порівняно із 2010 роком склало 103,6%, у 2012 році порівняно із 2011 роком – 122,2%, у 2013 році порівняно із 2012 роком – 84,4%, що можна пояснити спадом ділової активності суб'єктів малого підприємництва, які в основному сплачують податки готівкою.

Надходження коштів від погашення кредитів та на рахунки за вкладами фізичних осіб навпаки, мають позитивну, причому майже ідентичну динаміку. Якщо у 2011 році по цих статтях спостерігався спад обсягів надходження відповідно до 99,4% та 92,3%, то у 2012 році та у 2013 році відбулося зростання відповідно на 132,3% і 133,2% та на 128,8% і 128,5%. Таку динаміку можна пояснити відносною стабілізацією діяльності банківського сектору економіки після кризових 2009 та 2010 років, та повернення довіри до нього з боку населення.

Відчутним є вплив Національного банку України на надходження готівки в каси банків від продажу іноземної валюти. Завдяки заходам НБУ спрямованим на де доларизацію економіки України, і зокрема обмеження на реалізацію готівкової іноземної валюти комерційними банками, динаміка надходження готівки по цій статті знижувалась. Якщо у 2011 році порівняно із 2010 роком зростання надходження готівки склало 138,8%, то у 2012 році порівняно із 2011 роком 109,8%, а у 2013 році навіть відбувся різкий спад як в абсолютних показниках, так і у відносних, до 53,1% порівняно із 2012 роком.

Розрахунки показують, що середньорічні темпи приросту надходження готівки в каси банків за досліджуваний період склали 9,52%.

Для Херсонської області характерна нерівномірність надходження готівки протягом року. Оскільки південна частина регіону є узбережжям Чорного та Азовського морів, тобто курортними зонами, відповідно пікові надходження готівки припадають на липень, серпень, вересень, коли збільшується потік відпочиваючих. Традиційно збільшуються надходження готівки до Управління

НБУ в Херсонській області також в січні, коли готівка, що була отримана підприємствами та населенням у грудні масово повертається до кас установ банків (Рис. 1).

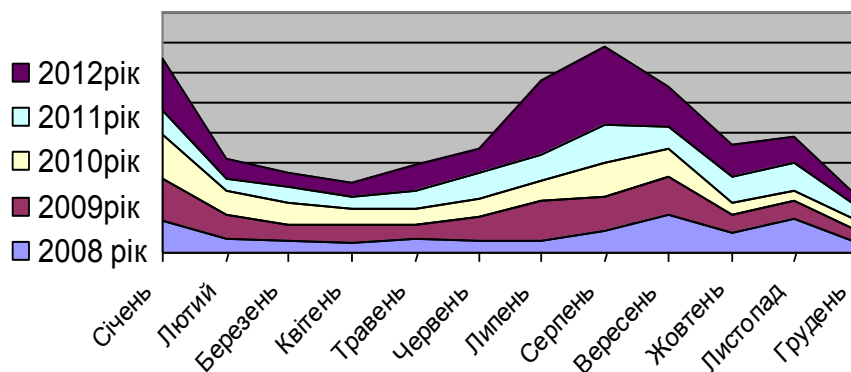


Рис. 1. Динаміка надходжень готівки, яка підлягає перерахуванню, до Управління НБУ в Херсонській області за 2008-2012 роки.

Аналіз динаміки видатків готівкових коштів із кас банків Херсонського регіону показує, що темпи їх зростання були нерівномірними. Так за 10 місяців 2011 року порівняно із відповідним періодом 2010 року загальна сума видатків зросла на 2 538 332,6 тис. грн. (17 186 261,2 – 14 647 928,7), або на 117,3%, за відповідний період 2012 року порівняно із 2011 роком зростання склало 828 587,5 тис. грн. (18 007 848,8 – 17 186 261,2), або 105,2%. У 2013 році порівняно із 2012 роком зростання склало 1 316 903,6 тис. грн. (19 324 752,4 – 18 007 848,8), або 106,9%.

Аналізуючи видачу готівки по статтях виплат, можна зробити висновок, що по чотирьох статтях спостерігається стійка тенденція до зниження, причому як в абсолютних цифрах, так і у відносних.

Зокрема, по видаткам на оплату праці за 2012 та 2013 роки спостерігається спад відповідно до 95,7% та 92,4% порівняно з попереднім роком. Причому, у 2013 році порівняно із 2010 роком видатки на оплату праці знизилися до 89,45% (491 602,1 / 549 550,4 × 100). Така динаміка пов'язана в першу чергу із тим, що відбувається інтенсивне переведення виплати заробітної плати та стипендій на зарплатні платіжні картки.

Негативна динаміка спостерігається по видатках на закупку сільськогосподарської продукції, тобто переробним підприємствам та підприємствам громадського харчування на закупку продукції у населення. Обсяги видатків по цій статті у 2013 році склали 31% рівня 2010 року. Суттєво знизилися видатки готівки суб'єктам господарювання і на купівлю товарів та оплату послуг, які склали у 2013 році 46,37% рівня 2010 року. Така динаміка по цих статтях тісно пов'язана із загальним спадом виробництва в регіоні.

В той же час по окремих статтях видатків спостерігається позитивна динаміка. Зокрема видача кредитів готівкою за досліджуваний період постійно

зростала, причому у 2011 році порівняно із 2010 роком зростання відбулося більше ніж у 2,7 рази. Це пов'язано із переорієнтації кредитної діяльності комерційних банків регіону від підприємств реального сектора економіки на кредитування фізичних осіб. За період із 2010 року по 2013 рік зростання становило майже 3,5 рази.

Динаміка видачі готівки з використанням платіжних карток, незважаючи на зниження динаміки, має позитивний тренд. Зокрема у 2011 році обсяги видачі готівки з використанням платіжних карток зросли на 130,8%, у 2012 році порівняно із 2011 роком – на 128,0%, у 2013 році порівняно із 2012 роком – на 116,2%.

Постійно зростали виплати з рахунків за вкладками фізичних осіб. Зростання складало відповідно 106,8% у 2011 році, 122,0% у 2012 році, 102,3% у 2013 році порівняно з попереднім роком. Така тенденція свідчить про збільшення обсягів вилучення коштів населення із комерційних банків. Негативним фактом є і те, що обсяги вилучення коштів з рахунків, крім 2013 року, перевищували обсяги надходження коштів за вкладками фізичних осіб.

Таким чином, за досліджуваний період в регіоні спостерігається стійка тенденція до зменшення обсягів готівки в обігу. Якщо за 10 місяців 2010 року та за відповідний період 2011 року ще спостерігався позитивний емісійний результат, тобто видача готівки з кас банків перевищувала надходження в каси банків, відповідно на 373 109,6 тис. грн., та 81 637,0 тис. грн., то за відповідний період 2012 та 2013 років емісійний результат був від'ємним, тобто вилучення готівки з кас банків регіону перевищувало надходження, відповідно на 1 168 031,9 тис. грн., та 1 254 684,4 тис. грн.

Розрахунки показують, що від'ємний емісійний результат був пов'язаний із нижчими темпами приросту видачі готівки в обіг із кас банків регіону, порівняно із темпами приросту надходжень готівки в каси банків. Так якщо середньорічний приріст видачі готівки за досліджуваний період склали 7,3%, то середньорічний приріст надходження готівки в каси банків за цей же період склав 9,52%.

Таке співвідношення було спровоковано в першу чергу стрімким зниженням обсягів видачі готівки по двох статтях: на закупку сільськогосподарської продукції на 1 109 490,4 тис. грн., та на купівлю товарів і оплати послуг на 659 395,2 тис. грн. Видача готівки по цих двох статтях прямо пов'язана із станом ділової активності суб'єктів малого підприємництва та переробних підприємств.

Важливим фактором зниження динаміки обсягів готівки в регіоні були вищі темпи надходження коштів на рахунки за вкладками фізичних осіб, які склали за досліджуваний період 12,6%, порівняно з видачею коштів з рахунків за вкладками фізичних осіб, які за цей же період склали 7,5%.

Висновки. Проведене дослідження дає можливість зробити висновки, що в Херсонській області спостерігається стійка тенденція до зменшення готівки в обігу, зокрема за 2012 та 2013 роки спостерігався від'ємний емісійний результат, абсолютні показники якого зростають.

Основною причиною такої динаміки є зниження ділової активності суб'єктів малого підприємництва та переробних підприємств, яка привела до зниження обсягів видачі готівки із комерційних банків Херсонської області на закупку сільськогосподарської продукції, та на купівлю товарів і оплату послуг.

Іншим фактором, який позитивно вплинув на зменшення обсягів готівки в регіону, було перевищення темпів надходження коштів в каси банків по вкладах фізичних осіб, порівняно з вилученням коштів за цією статтею.

Разом з тим, в структурі операцій з готівкою спостерігається позитивна динаміка до зростання обсягів операцій з використанням платіжних карток, що є позитивним фактором.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс] / www.bank.gov.ua
2. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ.. С.Панчишин, А.Стасишин, Г.Стеблій. – К.: Основи, 1999. – 963 с.
3. Гроші та кредит: Підручник. – 4-те вид., перероблене і доповнене / М.І.Савлук, А.М.Мороз, І.М.Лазепко та ін.; За загю ред.. М.І.Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
4. Ющенко В.А. Гроші: розвиток попиту та пропозиції в Україні / В.Ющенко, В.Лисицький. – 2-ге вид. перероб. і доп. – К.: Видавничий дім «Скарби», 2000. – 336 с.

УДК 338.242

Борейко В. І., д.е.н.,
Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана
Дем'янчука, м. Рівне

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті оцінюється сприятливість інвестиційного клімату України для залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій, виділяються фактори, які спричинилися до зменшення інвестицій в Україну після її вступу до Світової організації торгівлі та під час фінансово-економічної кризи, пропонуються шляхи для підвищення інвестиційної привабливості національної економіки.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційний клімат, національна економіка, Світова організація торгівлі, криза.*

In the article a favorable of investment climate of Ukraine for foreign and domestic investment is estimated, factors that contributed to the decline in investment in Ukraine after its accession to the World Trade Organization and during the financial crisis are highlighted, ways to increase the investment attractiveness of the national economy are prompted.

Keywords: *investment, investment environment, national economy, the World Trade Organization, the crisis.*

В статтє оцєниваеться благоприятность инвестиционного климата Украины для привлечения внешних и внутренних инвестиций, выделяются факторы, которые привели к уменьшению инвестиций в Украину после ее вступления во Всемирную торговую организацию и во время финансово-экономического кризиса, предлагаются пути для повышения инвестиционной привлекательности национальной экономики.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционный климат, национальная экономика, Всемирная торговая организация, кризис.*

Вступ. Сучасний період розвитку національної економіки характеризується недостатністю інвестиційних ресурсів, які необхідні для оновлення вітчизняної продукції з метою підвищення її конкурентоспроможності на вітчизняному та міжнародних ринках. Недостатні обсяги державних та залучених інвестицій не дозволили українським підприємствам своєчасно оновити продукцію та підвищити її якість, що спричинилося до поглиблення економічної кризи в 2008-2009 роках та тривалого періоду стагнації.

Тому необхідність швидкого подолання наслідків економічної кризи та забезпечення стабільного розвитку національного господарства вимагає від нашої держави створення сприятливого середовища для залучення інвестицій та направлення їх на фінансування інноваційних проектів.

Аналіз останніх досліджень. Важливість залучення додаткових фінансових ресурсів для забезпечення стабільного розвитку економічних систем країн спонукала до дослідження зазначеної проблеми багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких слід виділити роботи: О. І. Амоші, М. Благау, В. М. Гейця, Б. М. Данилишина, П. Ф. Друкера, Н. Дугласа, Дж. М. Кейнса, С. Кузнеця, В. В. Леонтєєва, Дж. М. Майєра, С. В. Мочерного, В. Є. Новицького, В. Ойкена, Г. Х. Попова, Д. В. Робінсон, В. П. Семиноженка, Дж. Тобіна, М. І. Туган-Барановського, М. Г. Чумаченка, А. А. Чухна, Й. А. Шумпетера та ін.

В працях зазначених вчених обґрунтовується, що для забезпечення динамічного розвитку національної економіки, країна повинна сформувати привабливе інвестиційне середовище. Так, наприклад, М. Г. Чумаченко відзначає, що не стільки посилення ролі держави в регулюванні процесів розвитку, скільки нестабільність законодавства створює несприятливий для інвестицій клімат в Україні: «Як показала практика останніх років,

нестабільність законодавства, його громіздкість «переплутують карти» економічних гравців, відстрашують їх від ведення бізнесу в країні» [1, с. 79].

В. М. Геєць, дослідивши наслідки впровадження заходів макроекономічної стабілізації, прийшов до висновку, що Україні: «Потрібно обов'язково змінити регуляторну політику, аби бізнес мав можливість проявити свою активність. Треба переорієнтувати частину бюджетних коштів на підтримку інвестиційної активності, визначившись із пріоритетами; нарешті розв'язати проблему нерентабельного виробництва й припинити підтримувати його ресурсами» [2, с. 32].

Однак, через політичну нестабільність, несприятливість податкового законодавства та корумпованість державних інституцій іноземні інвестори з великою неохотою інвестують свої кошти в національну економіку, чим гальмується її розвиток. Зазначене визначило актуальність цього дослідження.

Постановка завдання. Метою нашої статті визначено оцінку сприятливості інвестиційного клімату України для залучення інвестицій та розроблення шляхів для підвищення інвестиційної привабливості національної економіки.

Результати дослідження. Інвестиційні ресурси відіграють важливу роль в розвитку національних економік, що обґрунтовано всевітньо відомими вченими. Так, Дж. М. Кейнс, говорячи про посилення функцій держави при управлінні національними економіками, зводив їх не до безпосереднього управління соціально-економічними процесами, а до регулювання (координування) через створення сприятливого середовища для здійснення інвестицій: «Тому, хоча розширення функцій уряду у зв'язку із завданням координації схильності до споживання і спонукання інвестувати показалося б публіцисту XIX століття або сучасному американському фінансисту страшним замахом на основи індивідуалізму, я, навпаки, захищаю його як єдиний практично можливий засіб уникнути повного руйнування існуючих економічних форм і як умову для успішного функціонування особистої ініціативи» [3, с. 338].

Ще, Дж. Мілль вважав, що причиною повільного зростання виробництва, а відповідно і неповної зайнятості населення, є недостатня кількість накопиченого капіталу, нестача землі та низька продуктивність праці працівників, і тому капіталотворення як основа інвестицій та працелюбність населення дозволяють розширити масштаби зайнятості і можуть зупинити безробіття: «... границя збільшення виробництва обумовлена однієї з двох причин – браком капіталу або нехваткою землі. Подобається це людям чи ні, але об'єм їх виробництва буде обмежений величиною їх попереднього накопичення і при даній величині накопичення буде пропорційний їх енергії, майстерності, досконалості знарядь і розсудливому використуванню ними переваг сумісної праці» [4, с. 337].

Отже, завдання кожної держави, яка ставить перед собою завдання забезпечити стабільний розвиток економіки, полягає у створенні сприятливого середовища для залучення інвестицій. В основі механізмів, які стимулюватимуть зростання інвестицій лежать: створення сприятливого інвестиційного клімату,

законодавче забезпечення інвестиційної діяльності, правовий захист інвестицій, розробка державних, галузевих та регіональних інвестиційних програм, експертиза та відбір інвестиційних проектів, удосконалення фондового ринку, залучення інвесторів до приватизації, надання державних грантів, пільгове оподаткування інвесторів та здешевлення кредитів (рис. 1).



Рис. 1. Механізми стимулювання інвестиційної діяльності в країні

При цьому, з метою інтеграції до міжнародного економічного простору, правове поле кожної країни повинно бути уніфіковане до світових стандартів.

Виходячи із зазначеного, немаловажним для збільшення обсягів залучених на територію України інвестиційних коштів є її входження у міжнародні економічні, фінансові та торговельні організації. Так, відомо, що зі вступом до Світової організації торгівлі (СОТ) наша країна отримала вільний доступ на ринки всіх членів цієї організації, але одночасно – відкрила свій ринок для іноземних інвесторів та товарів. Тому після вступу в СОТ українські підприємства повинні бути готові конкурувати з іноземними компаніями не тільки на ринках інших держав, а й на ринку власної країни.

Після вступу до СОТ східноєвропейські країни отримали значний приріст іноземних інвестицій (Болгарія – у перший рік після вступу у 3,7, Словенія – 2 рази, Польща – протягом 1995 – 2000 років – більш ніж у 3 рази). Ще швидшими темпами зростали інвестиції в сільське господарство: у Румунії в середньому щорічно в 14, 2, Чехії – 7,5, Угорщині – 2,7, Польщі – 2,5 рази. При цьому, якщо протягом 1991 – 2003 років Україна залучила на 1 га сільськогосподарських угідь 4,8 доларів інвестицій, то Естонія – 69,8, Латвія – 53,3, Угорщина – 45,7, Чехія – 42,7, або у 14,5 – 8,9 рази [5, с. 85-86].

Отже, досвід наших східних сусідів засвідчує перспективність вступу України до світової організації торгівлі. Проте, після вступу до СОТ, нашій країні необхідно було створити умови, які б суттєво не відрізнялися від тих умов, в яких працюють суб'єкти господарювання в інших країнах-учасниках СОТ. У контексті вступу до СОТ важливого значення набуває ринкова лібералізація

земельних відносин, що досить істотно підвищує заінтересованість іноземних інвесторів у капіталовкладеннях в аграрну галузь. Хоча, при цьому країна повинна забезпечити охорону інтересів вітчизняних землевласників.

Однак, через зазначений вище несприятливий інвестиційний клімат, наша країна після вступу до СОТ не отримала бажаних інвестиційних ресурсів із зарубіжних країн. Так, якщо за 2006-2008 роки іноземні інвестиції в економіку України в середньому зростали на 28,5 %, то після вступу в травні 2008 року в СОТ, в наступні три роки (2009-2011) їх зростання зменшилося до 12 %, а в 2012 році таке зростання складало тільки 8,2 % (табл. 1).

Таблиця 1*

Прямі іноземні інвестиції в Україну

| Прямі іноземні інвестиції | Роки | | | | | | |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Млн. д59ол., на початок року | 21607 | 29543 | 35616 | 40053 | 44806 | 50334 | 54462 |
| %, до попереднього року | 127,9 | 136,7 | 120,9 | 112,5 | 111,9 | 112,3 | 108,2 |

* Складено за даними [6].

Звичайно, на зменшення іноземних інвестицій в економіку України протягом 2009-2012 років вплинула світова фінансова криза, проте, важливий вплив на цей процес мав і несприятливий інвестиційний клімат в нашій країні.

Зазначені фактори, фінансово-економічна криза, а також недостатність обігових коштів у підприємств спричинилися до зменшення капітальних інвестицій в національну економіку. Якщо у 2006 році реальні капітальні інвестиції в економіку України зросли порівняно з попереднім роком на 19 %, а в 2007 році – на 30 %, то в 2009 році їх падіння склало 31,5 %. Хоча, в 2011-2012 роках цей показник в Україні зростав в середньому на 20 %, в 2012 реальні капітальні інвестиції в національну економіку склали тільки 85,7 % від аналогічного показника передкризового 2007 року (табл. 2).

Таблиця 2*

Капітальні інвестиції в економіку України

| Капітальні інвестиції | Роки | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Млрд. грн. | 149 | 223 | 272 | 193 | 189 | 260 | 294 |
| %, до попереднього року у фактичних цінах | 134,0 | 149,5 | 122,2 | 70,7 | 98,0 | 137,5 | 113,0 |
| %, до попереднього року у реальних цінах | 119,0 | 129,8 | 97,4 | 58,5 | 103,4 | 118,9 | 122,4 |

* Складено за даними [6].

Ще більше надій, ніж на СОТ, вітчизняні політичні та економічні кола протягом тривалого періоду покладали на підписання Асоціації України з Європейським Союзом (ЄС), а в подальшому – з вступом до нього. Проте, потрібно зазначити, що вступ до ЄС не підніме автоматично рівень життя

населення, цього можна досягти тільки шляхом ефективного використання економічних механізмів регулювання соціально-економічного розвитку країни.

Разом з тим Україні потрібно враховувати негативні наслідки, які були характерні країнам центрально-східної Європи після вступу їх до ЄС, а саме:

- зростання роздрібних цін і витрат на продовольчі товари населення при скороченні споживання багатьох продуктів харчування;
- перехід населення до неринкової моделі споживання – створення запасів продуктів тривалого зберігання через очікування зростання роздрібних цін.

Однак, зазначених негативних наслідків Україна зможе не допустити, якщо буде створене сприятливе середовище для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій і отримані фінансові ресурси будуть направлені на фінансування наукових і науково-технічних досліджень, модернізації виробництва, впровадження інновацій та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Висновки. Таким чином, узагальнивши результати проведеного дослідження можна зробити висновок, що до найбільш визначальних факторів забезпечення динамічного розвитку національної економіки та її регіонів слід віднести політику держави у сфері стимулювання інвестиційної діяльності. Національне господарство буде розвиватися ефективно, коли це буде пріоритетним завданням керівників на всіх рівнях управління економікою країни та розуміння ними того незаперечного факту, що досягнути суттєвого прогресу в піднесенні рівня життя населення можна тільки шляхом збільшення обсягів залучених внутрішніх та іноземних інвестицій і направлення їх на оновлення та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Отже, усвідомлюючи, що інвестиційна політика держави відіграє визначальну роль у забезпеченні динамічного розвитку країни, шляхи підвищення інвестиційної привабливості національної економіки полягають у наступному:

- законодавча база України в сфері забезпечення інвестиційної діяльності вимагає доопрацювання та удосконалення з метою посилення зацікавленості вітчизняних та зарубіжних інвесторів в результатах своєї праці та забезпечення правового захисту їх інвестицій;
- заохочення суб'єктів господарювання до інвестиційної діяльності слід реалізувати шляхом запровадження податкових пільг та інших стимулів для інвесторів, здешевлення для них кредитних ресурсів, покращення роботи вітчизняного фондового ринку, пріоритетне фінансування з державного і місцевих бюджетів великих інвестиційних програм, спрощення процедури придбання інвесторами земельних ресурсів не сільськогосподарського призначення та отримання в оренду сільськогосподарських земель.

Список використаних джерел

1. Чумаченко М. До проблем поєднання державного регулювання і ринкової саморегуляції / М. Чумаченко // Економіка країни. – 2006. – № 8. – С. 79-81.
2. Геєць В. М. Політика економічного зростання на основі розширення внутрішнього споживання та її наслідки // В. М. Геєць / Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 14-33.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное // Дж. М. Кейнс; вступ. статья Н. А. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
4. Миль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии / Дж. С. Миль. – М.: Прогресс, 1980. – Т 1. – 495 с.
5. Гайдуцький А. Інвестиційні аспекти вступу до СОТ для аграрних секторів країн Центральної і Східної Європи / А. Гайдуцький // Економіка України. – 2006. - № 7. – С. 83 – 89.
6. Електронний ресурс // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 658.7.07

Бортнік С.М., к.е.н.,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ СОРСИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ

Стаття присвячена дослідженню проблеми управління системою матеріально-технічного забезпечення підприємств. Запропоновано підхід до удосконалення матеріально-технічного забезпечення підприємств шляхом застосування логістичних концепцій в управлінні ним та принципів сорсингу.

Ключові слова: *матеріально-технічне забезпечення, логістична система, логістичне управління, сорсингове постачання, інтегроване управління ланцюгом постачання.*

The article is devoted researching of the management problem of system of the enterprises logistical support. Approach to the improvement of the enterprises logistical support is offered by using of logistical conception in the enterprise management and sorsing principles.

Keywords: *logistical support, logistic system, logistic management, sorsing supply, integrated supply chain management.*

Стаття посвящена дослідженню проблеми управління системою матеріально-технічного забезпечення підприємств. Предложено підхід к удосконаленню матеріально-технічного забезпечення підприємств путем применения логистических концепций в управлении им и принципов сорсинга.

***Ключевые слова:** матеріально-технічне забезпечення, логистична система, логистичне управління, сорсингове забезпечення, інтегроване управління ланцюгом поставок.*

Вступ. В сучасних надзвичайно динамічних умовах жорсткої конкуренції успішне функціонування і розвиток підприємств суттєво залежить від якості, швидкості, надійності, ефективності їх матеріально-технічного забезпечення.

Трансформація виробничих відносин, зміна організаційно-правових форм і характеру взаємозв'язків господарюючих суб'єктів в економічній системі є головними детермінантами процесу матеріально-технічного забезпечення підприємств. Радикальні зміни, які обумовлені ринковими перетвореннями в економіці призвели до перетворення матеріально-технічного забезпечення (МТЗ) у децентралізовану саморегульовану систему, що спирається на попит, пропозицію, ціну, конкуренцію. Характер цих змін, що виникли при формулюванні задач управління МТЗ, обумовлює необхідність застосування нових підходів до їх вирішення. Тому особливої уваги потребує розв'язання проблеми управління і раціональної організації матеріально-технічного забезпечення підприємства. Важливою складовою пошуку ефективних рішень у галузі матеріально-технічного забезпечення є прийняття раціональних логістичних рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед учених, що займалися проблемними питаннями управління матеріально-технічним забезпеченням діяльності підприємства, варто виділити таких як Р. Баллоу, У. Балик, Е. Матьє, Д. Дісьє, М. Гордон, В. Козловський, О. Майданов, В. Ніколайчук, О. Пастухов, В. Сергєєв та інші. Вагомий науковий внесок у дослідження проблем управління матеріально-технічним забезпеченням промислових підприємств за сучасних умов розвитку економіки України, в тому числі на логістичних засадах, внесли Є Крикавський, О. Крушельницька, Н. Краснокутська, О. Кузьмін, Г. Тарасюк, Л. Шваб та інші вчені.

Методика досліджень. Не зменшуючи значення наукових здобутків зазначених учених, можна стверджувати, що в сучасних роботах не знайшли достатнього відображення досить важливі аспекти матеріально-технічного забезпечення підприємств. Зокрема, необхідно більш детально зупинитися на проблемах, що виникають при інтегрованому управлінні матеріально-технічним забезпеченням підприємства. Існує також потреба в дослідженні новітніх підходів до організації матеріально-технічного забезпечення підприємств на засадах логістики та сорсингу.

Аналіз наукових праць свідчить, що на сьогодні об'єктами дослідження обираються лише окремі компоненти підсистеми матеріально-технічного забезпечення підприємств, тоді як недостатньо вивченими залишаються питання інтегрованого наскрізного управління та організації ефективних каналів товаропровідної мережі.

Постановка завдання. Метою статті є розробка обґрунтованих наукових і практичних рекомендацій щодо вдосконалення матеріально-технічного забезпечення підприємства та системи управління ним.

Завдання статті:

пошук ефективних рішень в системі організації та управління матеріально-технічного забезпечення;

розроблення напрямів удосконалення матеріально-технічного забезпечення на основі інноваційних технологій сорсингу та логістики.

Результати досліджень. Сучасне виробництво характеризується залежністю кожного господарюючого суб'єкта від сукупних зовнішніх факторів, що визначають його діяльність. Наслідком посилення впливу цих факторів на кінцевий результат роботи промислового підприємства є зростання ролі елементів, що забезпечують поєднання та синхронізацію виробництва і споживання, створюють можливості ефективного функціонування кожної окремої господарюючої ланки та виробничого комплексу загалом. Одним з таких елементів є матеріально-технічне забезпечення, ефективне управління яким на сьогодні є необхідною умовою раціональної організації виробничої системи, чинником визначення технічної та економічної життєздатності будь-якого підприємства [3].

В умовах переходу вітчизняної економіки до ринкових принципів господарювання змінився зміст багатьох економічних дефініцій, ускладнилися задачі і функції, якими вони наділялися. Визначення категорії матеріально-технічного забезпечення (МТЗ) підприємства в умовах ринку істотно відрізняється від відомих раніше. Враховуючи характер змін, що виникли при формулюванні задач управління МТЗ, постає необхідність застосування нових підходів до їх вирішення.

Будь-яке підприємство є відкритою системою, котра активно взаємодіє з оточуючим середовищем функціонування. Тому одним із ключових напрямків підвищення конкурентоздатності підприємств є організація ефективної міжорганізаційної логістичної координації у сфері постачання необхідних їм ресурсів. В цих умовах особливого значення набувають стратегічні механізми управління постачанням, що вимагають інтеграції усіх сфер діяльності підприємства у вирішенні великої кількості завдань матеріально-технічного забезпечення та координації дій з різними постачальниками. Саме створення надійних, взаємовигідних та довгострокових зв'язків із постачальниками надає

підприємствам впевненість у виконанні своїх виробничих планів, можливість стабільного розвитку та підвищує їх конкурентоздатність. [15].

Матеріально-технічне забезпечення – це процес забезпечення підприємства необхідними видами матеріально-технічних ресурсів у встановлений термін і в обсягах, необхідних для нормальної роботи. Від організації своєчасного надходження матеріальних ресурсів у потрібній кількості, певної якості та асортименту значною мірою залежить рівномірний, ритмічний випуск готової продукції, її якість та ефективність роботи підприємства [9].

Основною метою управління матеріально-технічним забезпеченням є отримання підприємством достатньої кількості матеріальних ресурсів відповідної якості, в необхідний час, у необхідному місці від надійних постачальників, за своєчасного виконання всіх своїх обов'язків та досягнення оптимальних сукупних витрат управління матеріальним потоком [17].

Очевидно, що управління матеріально-технічним забезпеченням спрямоване на раціоналізацію ланцюгів постачань в просторі і часі і вирішення якнайменше трьох таких проблем:

- орієнтація на економічно більш вигідні види ресурсів;
- уніфікація асортименту ресурсів, що використовуються;
- мінімізація загального обсягу закупівель.

Загальне правило у вирішенні цих проблем – це всебічна оцінка наслідків прийнятих рішень. При формуванні замовлень на ті чи інші матеріальні ресурси слід урахувати не тільки відповідність їх виробничим потребам, але й затрати при наступній обробці. Завдання управління полягає в організації системи раціональних зв'язків, яка включає:

- асортиментне завантаження підприємства;
- оптимальне прикріплення до постачальників;
- розробку оптимальних схем вантажопотоків;
- раціональне забезпечення взаємозамінних ресурсів з урахуванням ефективності їх використання.

Аналіз наявних в науковій літературі підходів до питань управління системою матеріально-технічного забезпечення показав, що дана система розглядається науковцями як у розрізі класичного менеджменту, так і з позиції логістики. Проте практично відсутні наукові праці, у яких управління МТЗ вивчається як окрема відносно виробництва мікрологістична система [9].

Управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства передбачає виконання всіх функцій, притаманних управлінню як виду діяльності:

- постановка завдання – включає проведення моніторингу наявних ресурсів та сировинного ринку потенційних ресурсів, планування потреби у ресурсах, оцінку матеріаломісткості виробництва та його матеріальних потреб;

– реалізація поставленого завдання – постановка, аналіз та оцінювання альтернативних варіантів матеріально-технічного забезпечення, формування остаточного рішення про розвиток сировинної бази підприємства, організацію постачання ресурсів, управління запасами матеріально-технічних ресурсів;

– контроль за ефективністю формування та використання матеріально-технічних ресурсів в усіх ланках виробничої системи [5].

З іншого боку зона функціонального обслуговування логістикою сфери матеріально-технічного забезпечення визначається вирішенням завдань, пов'язаних з придбанням і доставкою матеріально-технічних ресурсів у місця споживання в необхідній кількості та потрібної якості, в обумовлений термін за оптимальних фінансових витрат з урахуванням того, що в ринковій економіці матеріально-технічні постачання організуються як бізнес-процес за умови взаємодії виробників з постачальниками в конкурентному середовищі.

Логістична діяльність ґрунтується на трьох основах: техніка як сукупність усіх технічних засобів та обладнання, що супроводжують матеріальні ресурси; інформація як сукупність усієї статичної та динамічної інформації про рух матеріальних та нематеріальних потоків у системах; економіка підприємства.

Принципи логістичного підходу вимагають інтеграції матеріально-технічного забезпечення, виробництва, транспорту, збуту і передачі інформації про пересування товарно-матеріальних цінностей у єдину систему, що повинно підвищити ефективність роботи у кожній із цих сфер і міжгалузеву ефективність.

Матеріально-технічне забезпечення відіграє провідну роль у підвищенні ефективності виробництва. Воно виступає в якості опосередкованого зв'язку між виробництвом та виробничим споживанням продукції виробничо-технічного призначення і його значення з розширенням масштабів виробництва постійно зростає.

Основним завданням підприємства з організації та управління матеріально-технічним постачанням є своєчасне, безперебійне і комплексне забезпечення ресурсами відповідно до встановлених планових завдань.

Отже, доцільним і обґрунтованим є розгляд системи матеріально-технічного забезпечення як логістичної системи, призначеної для планування, здійснення та контролювання процесу постачання продукції виробничо-технічного призначення від виробників до споживачів з метою скорочення часових, фінансових, людських та матеріальних витрат, а також підвищення прозорості процесів ресурсного забезпечення підприємств [9].

Однією з найважливіших функцій логістики є ефективна організація матеріально-технічного забезпечення споживачів. В умовах "ринку покупця" до даного процесу з боку споживачів пред'являються високі вимоги, які полягають не тільки в прагненні задовольнити потреби виробництва в матеріально-

технічних ресурсах, а й в отриманні зручного логістичного сервісу при мінімальному рівні витрат.

Природньо, що від раціональної організації МТЗ залежать результати виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства, причому тим більшою мірою, чим вища питома вага покупних виробів та напівфабрикатів у вартості кінцевої продукції підприємства.

Раціональна організація матеріально-технічного забезпечення (МТЗ) визначає рівень використання засобів виробництва, зростання продуктивності праці, зменшення собівартості продукції, підвищення прибутку та рентабельності [6].

Аналіз ключових аспектів управління системою МТЗ підприємств на практиці показав, що для загального постачальницького ланцюга підвищення ефективності може бути досягнуто через виключення дублювання операцій та непродуктивних витрат часу і ресурсів, тобто через впровадження організаційних змін, необхідних для реалізації наскрізного управління матеріальними потоками на підставі концепції зниження загальних витрат. [9]. Отже, слід вдатись до логістичного підходу в управління МТЗ з метою інтеграції постачальників та споживачів, розвитку сильних корпоративних зв'язків, орієнтуючись на стратегічні потреби як самого підприємства так і його ділових партнерів. Саме тому система МТЗ потребує інтегрованого логістичного управління, яке полягає не лише в адаптації підприємства до вимог сучасного ринку, тобто швидкого виконання замовлень споживачів і точного дотримання строків постачання (логістичний підхід), а й у випереджаючому розвитку і ефективному використанні стратегічного ресурсного потенціалу конкретного підприємства, підвищенні його конкурентоспроможності (стратегічний сорсинговий підхід).

Стратегічний сорсинг слід розглядати як упорядкований процес, що охоплює всі види діяльності підприємства, які входять до циклу закупівель, починаючи від розробки специфікації продукту і до отримання готових товарів і послуг та їх оплати [13].

Головною метою стратегічного сорсингу є забезпечення максимально високої цінності, кращих послуг та найнижчих загальних витрат. При цьому важливо, щоб він не просто призводив до зниження витрат, а й підвищував прибуток підприємства, забезпечуючи наявність необхідних товарів і послуг [15].

Сорсинг спрямований на формування каналів постачань, які забезпечуватимуть найнижчі загальні витрати для підприємства і більш узгоджену співпрацю з постачальниками.

Попередні дослідження показали, що на сьогодні для організації процесів постачання і покращення якісних показників діяльності підприємств-замовників матеріально-технічних ресурсів практично не враховуються

принципи сорсингу як ефективного засобу оптимального поєднання використання внутрішніх ресурсів підприємства з ресурсами зовнішніх джерел постачання.

З метою забезпечення раціональної організації процесів постачання і підвищення якісних показників діяльності системи МТЗ слід використовувати принципи сорсингу, які враховують відповідність характеристик постачальників конкретним вимогам закупівель.

До основних принципів стратегічного сорсингу належать:

- узгодженість стратегій (стратегічне партнерство з постачальниками, узгодженість бізнес-стратегій);
- скоординовані процеси (масштаб взаємовідносин відповідно до контракту, аналіз ринку, суміщення процесів з постачальниками);
- оптимізована організація (навчання, талант управлінця, моніторинг професійної кар'єри);
- підтримуючі технології (планування роботи ланцюга поставок, ефективний обмін даними, електронна база даних та обмін);
- обмін результатами (показники роботи постачальників, показники роботи підприємства, фокусування на підвищенні цінності продукції) [12].

Очевидно, що зазначені принципи спрямовані на забезпечення стратегічного взаємовигідного партнерства та підвищення рівня інтеграції з діловими контрагентами в усіх сферах, включаючи управління персоналом та ІТ технології.

Слід зауважити, що в управлінні матеріально-технічним забезпеченням тісно переплітаються технічні і економічні елементи, елементи стратегічного планування та прогнозування, логістичні оптимізаційні задачі та новітні інформаційні технології. Тому, дійсно, надзвичайно актуальним є високий рівень вимог до якості і професійно-кваліфікаційного рівня працівників, зайнятих у сфері матеріально-технічного забезпечення підприємства.

Процес забезпечення ресурсами вимагає, щоб персонал мав досконалі знання не тільки з питань організації поставок чи механізму отоварення фондів, але й з питань організації виробництва, фінансових операцій, правових норм, рекламної діяльності, швидкої і правильної реакції на те, що відбувається на товарному ринку попиту, а також навички безперервного пошуку нових можливостей ринку. Важливо також добре знати своїх клієнтів-постачальників, ділових партнерів у промисловості та в торгівлі, їх інтереси і прогнозувати поведінку кожного в тій чи іншій ситуації.

Менеджер з управління матеріально-технічним забезпеченням повинен не лише вміти розробляти стратегічну систему прогнозного забезпечення необхідними матеріально-технічним оснащенням та інструментами, які необхідні для нормального функціонування конкретного виробництва, а й

забезпечувати подальшу системну оптимізацію функціонування усієї логістичної системи підприємства.

Як і будь-яка управлінська діяльність управління матеріально-технічним забезпеченням, особливо у частині вибору раціональних зв'язків з постачальниками, як правило, відбувається в умовах підвищеної невизначеності внаслідок дії значної множини чинників, які слід враховувати при прийнятті рішень у цій сфері.

Зазвичай основними чинниками, які варто враховувати при прийнятті рішень щодо остаточного вибору постачальників у якості стратегічних партнерів по бізнесу, є:

- якість, ціни, рівень сервісу, конкурентоспроможність та репутація постачальників;
- кількість, розміщення та потужності постачальників певних видів ресурсів;
- надійність роботи підприємств-постачальників, здатність швидко реагувати на зміни в попиті та у вимогах до режиму поставок (їх періодичність);
- наявність, місткість і розташування складів посередницьких організацій;
- кількість та рівень використання ресурсів, обсяги споживання конкретного виду ресурсу;
- залежність якості ресурсів від місця їх виготовлення;
- період, протягом якого зберігаються споживчі якості закупленої продукції.

Зрозуміло, що чим більша кількість чинників врахована, тим вища якість управлінських рішень у сфері МТЗ, однак на практиці для скорочення витрат на управління МТЗ доцільно керуватись методом АВС-аналізу (здійснювати контроль ресурсів за принципом Парето, враховуючи їх питому вагу в сукупних обсягах закупівель за кількісними і вартісними показниками) та ключовими точками контролю.

Будь-які рішення, пов'язані з придбанням або реалізацією товарів виробничо-технічного призначення, повинні прийматися з урахуванням їх економічних наслідків, оскільки вплив на кінцеві результати, рух предметів праці всередині підприємства і за його межами слід розглядати як один матеріальний потік згідно з вимогам ринку до виробленої продукції, попит на яку формується з урахуванням замовлень.

Ефективність управління матеріально-технічним забезпеченням промислового підприємства суттєво залежить від того, наскільки режим забезпечення підприємства узгоджений з режимом виробничого споживання матеріальних ресурсів, якою мірою асортимент, якість та технологічна готовність ресурсів, що постачаються, відповідають вимогам підприємства. Саме застосування стратегічного сорсингу дозволяє врахувати ці моменти та

узгодити взаємодію на засадах партнерства з врахуванням вимог раціональної організації матеріально-технічного забезпечення підприємства.

Раціональна організація матеріально-технічного забезпечення підприємства та ефективність його управління в цілому дозволяють підприємству ефективно здійснювати виробничу діяльність навіть в умовах високої нестабільності економіки та підвищеного ризику господарських операцій.

Сутність стратегічного сорсингу проявляється завданнях, які він реалізовує. Основними завданнями стратегічного сорсингу є [15]:

- Оптимальні терміни поставок матеріальних ресурсів;
- Оптимальна кількість матеріальних ресурсів;
- Підтримка та підвищення якості продукції;
- Пошук і закупівля товарів і послуг за вигідними цінами;
- Пошук компетентних постачальників;
- Взаємовигідна співпраця та розвиток взаємовідносин;
- Підвищення конкурентоздатності підприємства.

Як можна легко помітити, призначення стратегічного сорсингу полягає у багатокритерійній оптимізації матеріально-технічного забезпечення з врахуванням перспектив розвитку підприємства, що в свою чергу відповідає логістичній парадигмі організації діяльності.

Якщо перші з названих завдань є цілком закономірними і зрозумілими, то на взаємовигідній співпраці та розвитку взаємовідносин слід зупинитись більш детально. Узгоджена і взаємовигідна співпраця дозволяє не лише раціонально організувати сам процес МТЗ, а й гарантує якість, надійність та перспективність взаємної роботи, що знижує загальну невизначеність і ризику здійснення господарських угод. Така співпраця надає більше можливостей для обох сторін, забезпечуючи при цьому успіх роботи і позитивний кінцевий результат, що виникає у результаті ефекту синергії від сумісних зусиль.

З іншого боку сучасна концепція логістики гармонізує інтереси постачальників і споживачів за рахунок розроблення адаптивних механізмів збалансування інтересів сторін із врахуванням вимог сучасних систем стратегічного управління. Стратегічна орієнтація розвитку виробництва досягається за рахунок управлінських ідей, що переростають у відповідні інновації. Це дає змогу своєчасно генерувати відповідні управлінські рішення, спрямовані у багатьох випадках на подальше розроблення спільних проєктів розвитку із врахуванням потреб як споживачів, постачальників, інших контрагентів, так і відповідних сфер діяльності підприємств.

Спеціалізовані логістичні рішення в області контрактної логістики покращують процеси та підходи до матеріально-технічного забезпечення підприємств, стабілізуючи вхідні потоки закуплених товарів, сировини і матеріалів. Таким чином, у підприємств-споживачів немає необхідності

створювати додаткові страхові запаси і одночасно підвищується якість послуг в процесі постачання продукції. Додатковий сервіс, як наприклад облік і повернення порожньої тари, може бути плавно інтегрований в ланцюг поставок.

Отже, для вдосконалення системи МТЗ промисловим підприємствам доцільно використовувати систему договорів, за якою з постачальниками укладаються типові контракти на тривалий період існування потреб в матеріалах, а дані за фактичною потребою запитуються на основі поетапного уточнення. Така система зв'язує постачальника і споживача продукції більш короткими зв'язками. Закупівельні органи компанії і склади розвантажуються від зайвої роботи. Функції відбору і доставки вантажів переходять до постачальника. Система договорів дозволяє вивільнити капітал, заморожений у власних запасах. Виходячи з цього, можна припустити, що використання цієї системи дозволить скоротити витрати на зберігання і транспортування матеріалів. Отже, важливим критерієм раціональності схеми матеріально-технічного постачання є залучення нових каналів товаропровідної мережі, яка дозволить скоротити терміни постачання та основні логістичні витрати.

Розвиток взаємодії може здійснюватись за такими напрямками:

- ретельне опрацювання рішень щодо власного виробництва або закупівлі комплектуючих виробів;
- визначення умов оплати;
- встановлення оптових знижок;
- функціонально-вартісний аналіз;
- вивчення можливості заміни сировини, матеріалів, комплектуючих;
- планування змін у виробничих процесах, технології або технологічному режимі;
- зниження обсягу відходів виробництва і їх утилізація;
- погодження припустимих відхилень від технічних вимог [7].

На сьогодні вимоги постійного підвищення конкурентоспроможності вимагають від системи матеріально-технічного забезпечення підприємства не просто витримувати обґрунтовані терміни закупівлі матеріалів і напівфабрикатів та забезпечувати точну відповідність між кількістю поставок і потребами в них, а виконувати значно масштабніші завдання з розвитку та оптимізації використання стратегічного ресурсного потенціалу загалом.

Успішні підприємства намагаються автоматизувати не окремі процеси (облікові, складські операції), а зв'язані ланцюги (управління постачанням, збутом, фінансами, інвестиційною та інноваційною діяльністю), що сприяє формуванню комплексних синергічних ефектів від реалізації управлінських рішень. Ступінь використання потенціалу інформаційних технологій при реалізації бізнес-завдань залежить від розуміння керівництвом важливості випереджувального управління та участі у розробленні й реалізації стратегії підприємства. Вирішення цієї задачі забезпечується за рахунок координації і

інтеграції робіт з матеріально-технічного забезпечення виробництва, раціональної організації складського і транспортного господарств.

Розвиток сорсингових взаємовідносин дозволяє успішно реалізувати ці завдання і при цьому максимально можливо покращити якість продукції підприємства та підвищити прибуток, забезпечуючи наскільки це можливо зменшення витрат.

Отже, стратегічний сорсинг стає ефективним механізмом управління МТЗ сучасних підприємств. Окрім основних завдань планування постачань, він дозволяє забезпечити ефективну, надійну, взаємовигідну співпрацю з постачальниками, яка дає позитивний кінцевий результат і відкриває нові можливості взаємної роботи.

Слід зауважити, що забезпечення здійснення процесу управління матеріально-технічного забезпечення на засадах логістики і сорсингу вимагає наявності в організаційній структурі підприємства спеціалізованого структурного підрозділу, який повинен координувати процес матеріально-технічного постачання виробництва та розробляти і впроваджувати заходи щодо зниження логістичних витрат. Будова такого підрозділу, чисельність його персоналу цілком залежить від специфіки діяльності підприємства

Досвід підприємств України, які повністю запровадили системи управління МТЗ, свідчить, що політику стосовно рівня матеріального забезпечення та супроводження доцільно здійснювати відділам управління якістю і матеріально-технічного постачання спільно. Розподіл обов'язків між цими підрозділами залежатиме від потужності підприємства, рівня кваліфікації персоналу, нагромадженого досвіду й виду матеріальних ресурсів.

Служба МТЗ – це сукупність управлінських і виробничих підрозділів, які організовують і здійснюють забезпечення виробництва матеріальними ресурсами, обладнанням та комплектуючими [18].

До служб МТЗ належать [8]:

– матеріально-технічне постачання, яке має своєчасно забезпечувати і регулювати поставки для виробничого процесу сировини, напівфабрикатів, комплектуючих деталей;

– складування і зберігання матеріалів, палива, сировини і готової продукції, яке забезпечується складським господарством, що є виробничо-технічною базою системи постачання і збуту;

– служба виробничо-технічної комплектації готової продукції; вона особливо важлива, бо часто виробничий процес потребує поставки сировини суворо за календарними графіками. Тому служби виробничо-технологічної комплектації забезпечують підбір матеріально-технічних ресурсів, суворо в певній кількості і номенклатурі, в задані терміни за добовим та погодинними графіками, які узгоджені з підприємством-виробником;

– інструментальне господарство і служба технологічної оснастки; вони повинні забезпечувати підприємство інструментом, пристроями, технологічною оснасткою, формами високої якості при мінімальних витратах на їхнє виробництво. Ці служби зумовлюють успіх впровадження передової технології, механізації трудовітських робіт;

– ремонтно-механічні цехи і служби повинні забезпечувати робочий стан парку обладнання, машин, шляхом його ремонту та модернізації. Чітка робота цих служб великою мірою визначає результати роботи виробничого підприємства. Вказані цехи і служби звичайно підпорядковані головному механіку підприємства;

– транспортне господарство, яке забезпечує переміщення матеріально-технічних ресурсів всередині виробничого процесу і поза його межами.

Особливо точної та ритмічної роботи потребує технологічний транспорт, який зв'язує окремі процеси в єдину виробничо-логістичну систему.

Висновки. Важливе місце в ефективній діяльності підприємств будь-якої галузі національної економіки займає система матеріально-технічного забезпечення, оскільки постачальницька діяльність є запорукою чітко налагодженої роботи виробничих потужностей. В результаті дослідження специфіки управління МТЗ в сучасних умовах впливає висновок, що система матеріально-технічного забезпечення повинна розглядатись з урахуванням концептуальних положень управління логістичною системою. Отже, вдосконалення управління системою матеріально-технічного забезпечення підприємств слід здійснювати на основі логістичного підходу, що забезпечує раціональну інтеграцію підприємств-замовників МТР з джерелами ресурсного забезпечення за принципами сорсингового постачання.

Для реалізації цього завдання доречно розглядати систему МТЗ як відкриту, адаптивну, інтегровану логістичну систему підприємства, функціонуючу на принципах сорсингу, який забезпечує оптимальне поєднання використання внутрішніх ресурсів підприємства з ресурсами зовнішніх джерел постачання.

Управління МТЗ на принципах сорсингу дозволяє забезпечити альтернативність постачання найбільш цінних і стратегічно важливих МТР (використання декількох постачальників мінімізовує ризик зриву постачання), а також розвиток вертикальної інтеграції для спільного планування ланцюга постачання (інформаційна співпраця на основі ІТ технологій в режимі реального часу).

Завдяки запропонованим підходам до управління МТЗ можна підвищити якість матеріально-технічного постачання, прозорість процесів ресурсного забезпечення, скоротити тривалість логістичного циклу; підвищити ступінь задоволення споживачів; скоротити сукупні витрати на управління системою

матеріально-технічного забезпечення. Практична реалізація окреслених завдань у сукупності сприятиме підвищенню ефективності управління логістичною системою матеріально-технічного забезпечення підприємства.

Список використаних джерел

1. Балик У. О. Витратні характеристики матеріально-технічного забезпечення [Текст] / У. О. Балик // Маркетинг та логістика в системі менеджменту (Львів, 24–25 жовтня 1996 р.): матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів, 2001. – 245 с.
2. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок [Текст]: Учебно-практическое пособие, 2-ое издание.: Пер. с англ. / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс /– М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 2008. – 640с.
3. Богацька Н. М. Аналіз матеріально-технічного забезпечення підприємства / М. Н. Богацька // Економічні науки: економіка підприємства, 2010. – № 10. – С. 48.
4. Болдирева Л.М. Управління системою матеріально-технічного забезпечення підприємства / Л.М.Болдирева, І.О. Городницька // Экономика Крыма – №3(44), – 2013 – С. 258-262.
5. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений [Текст].– 2-е изд.– М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 228 с.
6. Гарник М. М. Теоретичні аспекти використання матеріальних ресурсів промислових підприємств / М. М. Гарник // Наука й економіка. – 2011. – № 1(21). – С. 121–123.].
7. Дж. Гатторн. Управление цепями поставок: Справочник издательства Gower, Пер. с 5-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 670 с.
8. Карпенко О.А. Дослідження переваг логістичного підходу при організації систем матеріально-технічного забезпечення підприємств / О.А. Карпенко, С.О. Ковальчук, Є.О. Єфімова // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2012 – №4 – С 82-85.
9. Костюченко Л.В. Удосконалення механізму управління системою матеріально-технічного забезпечення підприємств залізничного транспорту України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (залізничний транспорт) / Л.В. Костюченко / – Дніпропетровськ, 2009 – 24 с.
10. Крушельницька, О. В. Управління матеріальними ресурсами [Текст]: навч. посібник / О. В. Крушельницька/ – К. : Кондор, 2003. – 162 с.
11. Мате, Э. Материально-техническое обеспечение деятельности предприятия [Текст] / Э. Мате, Д. Диксье / пер. с франц. (общ. ред. В. С. Загашвили). – М.: Прогресс, 1993. – 160 с.

12. Мешкова Л.Л. Логистика в сфере материальных услуг (На примере снабженческо-заготовительных и транспортных услуг). 2-ое издание/ Л.Л. Мешкова, И.И. Белоус, Н.М. Фролов / – Тамбов: Издательство ТГНУ, 2002. – 188с.

13. Сергеев В.И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.

14. Сергеев, В. И. Логистика: аналитический обзор [Текст]. – СПб.: Знание, 2007. – 27 с.

15. Сисоев В.В. Стратегічний сорсинг – спосіб покращення конкурентоздатності підприємства та підвищення рівня прибутків / В.В. Сисоев, А. Ю. Горбач // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – 7(981). – С. 123–128.

16. Смирнов П.В. Организация и планирование материально-технической поставки в народном хозяйстве. [Текст] / П.В. Смирнов, З.И. Степанова, Н.Д. Фасоляк / – М.: Экономика, 2005. – 176 с.

17. Чаюн І. О. Економіка підприємства / І. О. Чаюн, Г. М. Богославець, Н. С. Довгаль // Підручник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2005. – 569 с.

18. Шкода М. С. Удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства / М.С. Шкода // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць. – Суми – 2011. – Випуск 33 – С. 356-364.

УДК 334.722:332.12

Бухаріна Л.М., к. держ. упр., доцент
Запорізький національний університет

ОСНОВИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті розглянуто сутність соціально відповідального бізнесу, його принципи. Досліджено сучасний стан розвитку соціально відповідального бізнесу в Запорізькому регіоні. Визначено роль держави в розвитку соціально відповідального бізнесу та основи державної підтримки соціально відповідального бізнесу на регіональному рівні.

Ключові слова: *соціально відповідальний бізнес, соціальна політика, регіон, соціально-економічний розвиток, держава.*

In the article the essence of social responsible business, his principles are considered. Modern development of social responsible business status in the Zaporizhzhya region is investigated. The place of the state in the development of social responsible business is

determined, the bases of the state support of social responsible business at regional level are considered.

Keywords: social responsible business, social politics, region, socio-economic development, state.

В статье рассмотрена сущность социально ответственного бизнеса, его принципы. Исследовано современное состояние развития социально ответственного бизнеса в Запорожском регионе. Показано место государства в развитии социально ответственного бизнеса и рассмотрены основы государственной поддержки социально ответственного бизнеса на региональном уровне.

Ключевые слова: социально-ответственный бизнес, социальная политика, регион, социально-экономическое развитие, государство.

Вступ. Питання соціальної відповідальності бізнесу є одним з найважливіших у процесі забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону та країни в цілому. Фактичний період формування сучасної соціально орієнтованої парадигми управління в Україні дорівнює часу незалежності, впродовж якого наша країна набуває статусу держави з лібералізацією ринкових економічних процесів, що супроводжується виникненням багатоаспектних соціально орієнтованих проблем. Для підвищення в державі соціальних стандартів та якості життя існує нагальна потреба створення власної парадигми соціальної відповідальності бізнесу, яка має базуватися на стандартах, прийнятих у провідних розвинутих країнах. А це неможливо без підтримки соціально відповідального бізнесу з боку держави.

Аналіз останніх досліджень. Питання соціальної відповідальності бізнесу висвітлено в працях зарубіжних вчених – А. Керролла, Дж. Колонскі, М. Герета, Д. Віндзора, Р. Штойера, М. Фрідмена, М. Альбера, П. Друкера, М. Портера, В. Хойера, Є. Балицького, П. Гончарова, Ю. Лапигіна. Також цю тему досліджували вітчизняні науковці – Н. Балабанова, М. Бутко, В. Воробей, О. Зайчук, А. Зінченко, А. Колот, Н. Оніщенко, М. Мурашко, С. Мельник, І. Царик [1-5].

Методика досліджень. У питанні соціальної відповідальності бізнесу залишається недостатньо розробленим аспект державної підтримки соціально відповідального бізнесу на регіональному рівні, що і обумовлює актуальність обраної теми.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основ державної підтримки соціально відповідального бізнесу на регіональному рівні.

Поставлена мета обумовлює необхідність вирішення наступних завдань:

- визначити сутність соціально відповідального бізнесу, його принципи;
- визначити значення державної підтримки для розвитку соціально відповідального бізнесу на регіональному рівні;
- проаналізувати розвиток соціально відповідального бізнесу та визначити ключові проблеми державної підтримки на регіональному рівні;

– запропонувати заходи щодо підтримки та стимулювання державою соціально відповідального бізнесу на регіональному рівні.

Результати досліджень. Соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) – відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем.

У широкому розумінні соціальна відповідальність бізнесу може бути представлена як система цінностей, заходів і процесів, що мають на меті поширення позитивного впливу діяльності компанії в економічній, екологічній, соціальній сферах як усередині організації, так і в навколишньому середовищі [1].

Існує широке різноманіття концепцій СВБ або підходів до СВБ, яке виникало по мірі того, як суспільство бачило нову роль бізнесу, а очікування суспільства на цей рахунок зростали.

Більше того, критерії СВБ важко визначити (за винятком законодавчих обов'язків), тому що вони є умовними: те, що є для однієї діючої особи відповідальним, інші можуть сприймати по-іншому. Основні підходи до визначення СВБ представлені у табл.1.

Таблиця 1

Визначення соціально відповідального бізнесу

| Походження визначення | Тлумачення визначення |
|---|---|
| 1 | 2 |
| Міжнародна організація праці та Європейська Комісія | Інструмент, за допомогою якого підприємства регулюють вплив своєї діяльності на суспільство й утверджують свої принципи та цінності як у межах власних внутрішніх методів і процесів, так і у взаємовідносинах з іншими учасниками. КСВ є добровільною ініціативою, яка реалізується на базі підприємств та охоплює заходи, що перебувають поза вимогами законодавства. |
| Зелена книга Європейського союзу | Інтеграція соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі. |
| BSR (бізнесу задля соціальної відповідальності) | Досягнення комерційного успіху засобами, які передбачають дотримання моральних цінностей та повагу до людей, спільнот і навколишнього середовища. |
| IBLF (Міжнародний форум лідерів бізнесу) | Сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству й допомагає досягти соціального, економічного та екологічно усталеного розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу. |

| 1 | 2 |
|--|--|
| WBCSD (Всесвітня ділова рада за сталий розвиток) | Зобов'язання бізнесу сприяти усталеному економічному розвитку, працюючи з робітниками, їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їхнього життя. |

Розроблено за [6;7;8]

Оскільки соціальна відповідальність ведення бізнесу є філософією поведінки і концепцією ведення бізнесу, що застосовується бізнес-спільнотою, компаніями та окремими підприємцями для сталого розвитку і збереження ресурсів для майбутніх поколінь, її реалізація може бути заснована на принципах, зазначених у таблиці 2.

Таблиця 2

Принципи соціальної відповідальності бізнесу

| Принцип | Характеристика |
|---|---|
| Принцип відкритості та прозорості | Підприємства надають зацікавленим сторонам об'єктивну і найбільш повну інформацію про їх діяльність, як фінансову, так і не фінансову, про вплив діяльності суб'єктів підприємництва на економіку, суспільство та екологію регіону. |
| Принцип розвитку персоналу підприємства | Створення високооплачуваних робочих місць, забезпечення високого рівня соціально-побутових умов праці, сприяння індивідуальному розвитку та кар'єрного росту працівників, надання соціального захисту. |
| Принципи взаємовигідної діяльності | Побудова доброзичливих і взаємовигідних відносин з усіма зацікавленими сторонами, підвищення рівня довіри широкого кола осіб та організацій. |
| Принцип нормативності | Неухильне виконання вимог законодавства та протидії усім видам корупції, сплата податків у місцевий та державний бюджети. |
| Принцип екологічної відповідальності | Надання пріоритету методам ведення бізнесу, які не шкодять навколишньому середовищу. |

Розроблено за [6]

У впровадженні принципів соціальної відповідальності у повсякденне життя громадян першочергову роль відіграють уряд та місцеве самоврядування. Від парламентських ініціатив, активності чиновників центрального рівня та представників місцевого самоврядування в першу чергу залежить, яка соціальна політика буде визначена в країні, які закони та правила в галузі соціальної відповідальності будуть встановлені та які стандарти праці і принципи соціальної відповідальності будуть діяти у бізнес-середовищі[5].

Зрушення, які відбуваються у бізнесі та суспільстві при дотриманні принципів соціальної відповідальності є безперечно позитивними (рис. 1).



Рис. 1. Переваги для бізнесу та суспільства відповідно до впровадження стандартів СВБ

Якщо держава не виконує своєї ролі щодо створення і збереження сприятливих умов для розвитку бізнесу, не пропонує ефективних механізмів захисту прав власників і громадян, бізнес отримує привід ухилятися від виконання повною мірою своїх зобов'язань перед державою. Тому важливим є спрямування державної політики на вирішення проблем взаємодії державної влади, громадськості та бізнесу шляхом визначення загальних цінностей,

мотивації до соціального партнерства, створення відповідної атмосфери в державі, підтримки культури відповідального ставлення до партнерів. Роль держави має зводитися до завдання вектора розвитку, визначення пріоритетів та створення умов, у тому числі законодавчими методами.

Процес організаційного забезпечення соціальної відповідальності бізнесу передбачає документальне оформлення СВБ на нормативно-правовому рівні, яке відбувається шляхом розробки, впровадження, або дотримання існуючих законодавчих ініціатив (табл. 3). [5].

Таблиця 3

Нормативно-правове забезпечення СВБ в Україні

| Галузь | Основні документи та положення |
|-------------------------|---|
| Соціально-трудова сфера | Конституція України; Кодекс законів про працю; Господарський Кодекс України; Закон України «Про охорону праці»; Закон України «Про відпустки» |
| Навколишнє середовище | Конституція України; Закон України «Про екологічний аудит»; Закон України «Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення»; Закон України «Про охорону навколишнього середовища» |
| Інформація та реклама | Закон України «Про рекламу»; Закон України «Про доступ до публічної інформації»; Закон України «Про громадські об'єднання» |
| Фіскальна політика | Закон України «Про прибуток підприємства»; Податковий кодекс країни; Закон України «Про благодійництво та благодійні організації» |
| Права людини | На сьогодні на державному рівні закріплено ряд правових норм, які відповідають фундаментальним вимогам та стандартам правових актів ООН та підписано принципи міжнародні документи щодо захисту прав людини |

Соціальна відповідальність пов'язана з добровільною ініціативою, яка йде на додаток до виконання зобов'язань зазначених у законодавстві. Поділ між добровільною та обов'язковою соціальною відповідальністю є дуже чітким і більшість, якщо не всі, гравці бажають, щоб вона була добровільною.

Уряди різних країн впроваджують стратегії СВБ, які або намагаються стимулювати, або навіть регулювати заходи з СВБ. Уряди санкціонують СВБ, наприклад, коли застосовують обов'язкове звітування до компаній; коли встановлюють обов'язковим застосування природоохоронних систем менеджменту. Як тільки ці зобов'язання та величини, норми та правила, що лежать в їх основі формально закріплені, вони перетворюються на «регульовану СВБ». Така тенденція стала домінуючою в багатьох європейських країнах протягом останніх років.

Крім того, єдиних стандартів СВБ немає, вони можуть змінюватися з кожним поколінням, кожним етапом розвитку суспільства, культурними особливостями, специфікою історичного розвитку регіону та країни. [9]

Наведемо деякі нормативні положення та документи, що регламентують взаємодію суб'єктів та об'єктів СВБ, а саме: міжнародні стандарти соціальної відповідальності, локальні документи на рівні підприємства та місцевих органів влади (табл. 4).

Документування взаємодії суб'єктів та об'єктів СВБ

| Стандарти, нормативні положення, документи | Основний зміст |
|--|--|
| Стандарти соціального та етичного менеджменту серії SA 8000, ISO 26000 | Опис взаємовідносин роботодавця та робітника в сфері соціальної відповідальності. Основні принципи: підзвітність за вплив на суспільство та навколишнє середовище; прозорість; етичність; урахування інтересів та повага всіх зацікавлених сторін; повага до правових та міжнародних норм; визнання важливості прав людини. |
| Стандарт THE GLOBAL REPORTING INITIATIVE | Сферою діяльності є розробка та впровадження стандартів звітності підприємств та покращення якості звітування у галузі стійкого розвитку. |
| Стандарт CSR/KCO – 2008 | Охоплює всі складові соціальної відповідальності, окрім фінансової прозорості. Встановлює вимоги до діяльності організацій в області права на працю та охорони праці, соціальних гарантій для персоналу, виробництва продукції відповідної якості, охорони навколишнього середовища, ресурсозбереження, участі в соціальних заходах та підтримки ініціатив місцевої влади. |
| Стандарт ISO 14000 | Допомагає компаніям встановлювати та підтримувати систематичних зусиль щодо безперервного покращення їхнього впливу на навколишнє середовище. |
| Стратегія соціального розвитку регіону | Декларує дотримання адміністрації регіону принципів соціальної відповідальності, ставить цілі та описує соціальні програми, що реалізуються в регіоні в сфері соціальної відповідальності. Політика підтримки підприємств у сфері соціальної відповідальності у будь-якій формі (фінансова, інформаційна підтримка тощо). |
| Стратегія соціальної відповідальності підприємства | Декларує дотримання працедавцем принципів соціальної відповідальності, ставить цілі та описує соціальні програми, які реалізуються працедавцем. |
| Нефінансовий звіт регіону | Перелік заходів, виконаних за звітний період, перелік коштів, витрачених на соціальні заходи. |
| Нефінансовий звіт підприємства | Звіт у вільній формі. Підприємство самостійно обирає види показників діяльності, що відображаються у звіті, обсяг та перелік таких даних. Підприємство має більшу свободу у виборі змісту звіту, кількості ресурсів, що виділяються на соціальні заходи і остаточне оформлення звітності. |

Розроблено за [5; 7; 9]

Потрібно констатувати, що в Україні існує розвинена нормативно-правова база щодо регулювання СВБ, однак ключовою проблемою є саме впровадження та виконання вимог чинного законодавства. У більшості випадків нормативно-правові положення та закони не мають практичного застосування, через застарілість й/або невідповідність дійсності, або через незадовільне фінансове

забезпечення. Отже, нині процес законодавчого регулювання не сприяє в повній мірі реалізації стратегій розвитку соціально відповідального бізнесу.

На це свідчить також відсутність в Україні державної політики щодо розвитку соціально відповідального бізнесу. На жаль, влада сприймає соціальну відповідальність бізнесу досить однобічно, як «соціальне партнерство», «соціальний діалог» чи «благодійність». Ці функції сприймаються не як доповнення до відповідних функцій держави, а як заміна держави у соціальній сфері. Недостатня увага приділяється питанню стимулювання підприємств до соціальної відповідальної поведінки. У більшості випадків СВБ сприймається українськими підприємцями як маркетингова або PR-технологія та обмежується соціальними акціями.

Має місце і недовіра українських споживачів до бізнес-структур, низький рівень їхньої репутації. Якщо у ЄС 75% споживачів обирають продукцію, враховуючи соціальні проекти виробників, то в Україні цей відсоток складає лише 21% [10]. Такі негативні моменти, спричинені, у першу чергу, низьким рівнем зацікавленості у соціально відповідальній поведінці і залежно від цього низькою соціальною активністю.

Державна підтримка соціально відповідального бізнесу на регіональному рівні необхідна як для підкреслення важливості етичної і соціально відповідальної поведінки компаній, просування кращих практик соціальної відповідальності вітчизняних компаній, так і для підвищення престижу досконалих організацій і процесів безперервного системного вдосконалення [3].

Враховуючи, що державні інструменти впливу на регіональному рівні практично не забезпечують підтримки підприємництва, тому перспективним можливо вважати розвиток недержавної складової інфраструктури підприємництва, яка краще адаптується згідно з концепцією СВБ.

Основними суб'єктами недержавної складової інфраструктури підприємництва мають стати громадські організації, які вдало впроваджують на практиці такі компоненти соціальної відповідальності, як:

- права людини через надання правової допомоги, вирішення конкретних правових проблем людини та дотримання законодавства;
- організаційне управління через студентське самоврядування, організацію роботи профспілок на підприємствах, участі в роботі Наглядової Ради, розробку проектів;
- соціальне залучення і соціальний розвиток шляхом підтримки різноманітних соціальних ініціатив, реалізації соціальних проектів, укладання колективних договорів, надання пропозицій щодо збільшення видатків на соціальний захист із місцевих бюджетів;
- екологічні питання через підтримку і проведення екологічних проектів;
- трудові практики шляхом дотримання законодавства про працю та систему навчально-виробничих практик. [3]

Отже, обмежувальними факторами розвитку соціальної відповідальності бізнесу на регіональному рівні є наступні:

- відсутність сформованого та впливового сектору громадянського суспільства, котрий би просував ідеї соціальної відповідальності і спеціалістів, які професійно б займалися даною проблемою;
- відсутність незалежної громадської експертизи соціальних і культурних проектів та програм;
- існуючі законодавчі обмеження розмірів і засобів можливої допомоги нужденним;
- відсутність системи інформування суспільства про соціальні та благодійні проекти, про інвесторів соціальних програм та системи оцінки суспільством результатів соціальних програм бізнесу;
- відсутність зацікавленості в даній сфері бізнес-структур, що пов'язано з роллю держави та з проблемами у законодавчій сфері;
- відсутність досвіду та успішних прикладів з соціального підприємництва;
- відсутність центру розвитку соціального підприємництва та донорських організацій, що постійно займаються даним напрямком [4].

Для поліпшення існуючої ситуації доцільно розвивати такі напрямки підтримки та стимулювання державою соціально відповідального бізнесу:

1. Створення сприятливих організаційно-правових умов для діяльності бізнесу, що бере участь у вирішенні соціальних проблем. Налагодження співпраці з податковими органами і проведення консультаційної та ознайомчої роботи.

2. Цільова фінансова підтримка недержавних суб'єктів соціальної політики за рахунок бюджетних коштів.

3. Застосування економічних та інших санкцій до тих, хто діє на шкоду соціальним інтересам територіальної громади.

4. Зобов'язання всіх підприємств, незалежно від сфери діяльності та форм власності, оприлюднювати інформацію про реалізацію соціальної відповідальності, не тільки зовнішньої, але і внутрішньої. Звітування про соціальну відповідальність бізнесу у річних чи фінансових звітах компаній.

5. Стимулювання через часткове повернення коштів компаніям, які сертифікують стандарти соціальної відповідальності. Фінансова підтримка екологічної політики підприємств шляхом податкового стимулювання.

6. Заохочення грантами та нагородами підприємств, які упроваджують політику соціальної відповідальності. Організація конкурсів та виставок серед підприємств з соціальної відповідальності бізнесу.

7. Популяризування соціально відповідального бізнесу шляхом створення спеціалізованих сайтів або порталів, організації круглих столів, семінарів, форумів за участю представників адміністрації, бізнесу та профспілок, шляхом публікації фахових періодичних видань.

8. Акумуляування наявної інформації в сфері соціального підприємництва та адаптація зарубіжного досвіду соціального підприємництва.

Ефективність взаємодії соціально відповідального бізнесу та політичної влади повинна базуватись на взаємному прагненні перейти від ситуаційної благодійності до регулярних упорядкованих форм участі у вирішенні соціально-економічних проблем.

Висновки. Активна соціальна позиція місцевих компаній корисна як для регіону в цілому, так і для регіональної влади, бо дає змогу розв'язувати багато соціальних проблем, зокрема підтримку освітянських, медичних, соціальних закладів тощо. Діючи на принципах соціальної відповідальності, ділового партнерства та соціального інвестування, компанія може не лише проводити чітку та ефективну регіональну політику, забезпечувати себе сприятливим та стабільним ґрунтом для подальшого розвитку, але й впливати на розвиток регіону. Тому соціальна відповідальність є дуже актуальною як для бізнесу так і для українського суспільства в цілому. Особливого значення набуває державна підтримка та стимулювання соціально відповідального бізнесу на регіональному рівні, враховуючи сучасні процеси децентралізації й посилення ролі органів місцевого самоврядування. Особливо важливий процес підтримки розвитку соціально відповідального бізнесу та стимулювання з боку держави.

Перспективами подальших досліджень є зосередження уваги на дослідженні економічного і соціального ефекту у кількісних та якісних показниках від реалізації стратегії соціально відповідального бізнесу на регіональному рівні.

Список використаних джерел

1. Бутко М. Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні / М. Бутко, М. Мурашко // Економіка України. – 2009. – Вип. 7. – С. 74 - 85.
2. Воробей В. Соціальна відповідальність бізнесу. Українські реалії та перспективи / В. Воробей, І. Журовська // Інформ.-аналіт. матеріал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.svb.org.ua
3. Зінченко А.Г. Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект. / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна – К., 2008. – 60 с.
4. Мельник С. Становлення соціально орієнтованого бізнесу в Україні як складова державної соціальної політики / С. Мельник // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 5. – С. 32-36.
5. Царик І.М. Міжнародний досвід регулювання соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні / І.М. Царик // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 2 (6). – С.182-188.

6. Зелена книга Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rsppenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552
7. Сталий розвиток та корпоративна соціальна відповідальність [Електронний ресурс]: за даними Українського інституту інформаційних технологій в освіті при НТУУ «КПІ». Концепція сталого розвитку та визначення соціальної відповідальності. – Режим доступу: <http://moodle.udec.ntu-kpi.kiev.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=4402>
8. Офіційний сайт міжнародного форуму лідерів бізнесу IBLF / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iblf.org/>
9. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf
10. Полякова О.М. Особливості формування і розвитку соціальної відповідальності підприємств в Україні / О.М. Полякова, П.Ю. Кас // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С.284-289.

УДК 336.7

Гаряга Л.О., к.е.н., доцент,

Руденко М.В., к.е.н.,

Університет банківської справи Національного банку України

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті здійснено аналіз сучасного стану банківської системи України, виявлено існуючі проблеми розвитку банківських установ та доведена залежність функціонування банків від поточної економічної та політичної ситуації в державі.

Ключові слова: банк, аналіз банківської діяльності, активи, зобов'язання, капітал, результат діяльності банку, банківська система.

The analysis of the modern state of the banking system of Ukraine is carried out in the article, it is discovered existent problems of development of bank institutions and well-proven dependence of functioning of banks from a current economic and political situation in the state.

Keywords: bank, analysis of bank activity, assets, obligations, capital, result of activity of bank, banking system.

В статье осуществлен анализ современного состояния банковской системы Украины, обнаружены существующие проблемы развития банковских учреждений и доказана зависимость функционирования банков от текущей экономической и политической ситуации в государстве.

Ключевые слова: банк, анализ банковской деятельности, активы, обязательства, капитал, результат деятельности банка, банковская система.

Вступ. Проблеми функціонування банківської системи України в умовах євроінтеграційних та глобалізаційних процесів на сучасному етапі її розвитку є предметом активних наукових досліджень. Вітчизняні банки проходять серйозну перевірку часом в умовах постійних економічних трансформацій та прискорення глобалізаційних процесів на фінансових ринках. Швидка зміна умов функціонування, стрімке збільшення присутності іноземного капіталу спонукають банківську систему до постійного пошуку шляхів забезпечення її стійкості та конкурентоспроможності.

В сучасних умовах розвитку національної економіки важливе значення має стан банківської системи. Саме банки є одним з головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. Забезпечення стабільності банківської системи – це першочергове завдання, яке необхідно вирішити на шляху інтеграції України до світового економічного простору. З розвитком міжнародних відносин та посиленням глобалізаційних процесів у банківській сфері виникає все більше проблем, вирішення яких забезпечить стабільність та нормальне функціонування національної економіки.

Аналіз останніх досліджень. Значний внесок у розробку питань теорії і практики функціонування банківських систем різних країн здійснили класики економічної науки: І. Ансофф, Г. Армстронг, С. Валдес, Д. Грін, В. Заутер, М. Кейнс, Ф. Котлер, Ж. Матук, А. Пігу, М. Портер, Д. Рікардо, П. Роуз, А. Сміт, Дж. Сондерс, М. Туган-Барановський, М. Фрідмен, Й. Шумпетер та інші. Проблеми функціонування банківської системи в умовах глобалізації та інтеграції економічних процесів досліджували такі вітчизняні науковці як, О. Барановський, О. Васюренко, О. Дзюблюк, А. Єпіфанов, С. Козьменко, А. Кузнецова, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова, Ф. Поклонський, Л. Романенко, М. Савлук, Т. Смовженко, В. Стельмах, О. Циганов та багато інших. Серед російських вчених слід виділити роботи Н. Безоглазової, В. Колеснікова, Ю. Львова, О. Лаврушина, Я. Міркіна, Т. Набіулліної, В. Торкановського та інших.

Методика досліджень. Проблемні питання, які стосуються визначення подальшого вектору розвитку банківської системи України в сучасних умовах функціонування потребують постійного коригування з урахуванням існуючих тенденцій на банківському ринку, що обумовлює необхідність додаткової уваги з боку наукової спільноти до вищезазначених проблем.

Постановка завдання. Основною метою роботи є аналіз сучасного стану банківської системи України та окреслення проблемних аспектів її розвитку за умов політичної та економічної нестабільності.

Результати досліджень. Ретроспектива розвитку фінансової системи України за період незалежності підтверджує, що найбільш розвинутою ланкою даної системи є банківський сектор. Цьому сприяють ряд факторів, що, безумовно, впливають як на банківську систему зокрема, так і на фінансову систему в цілому. Усі фактори вливу на стан та розвиток банківської системи

можна поділити на дві великі групи: соціально-економічний устрій країни, з одного боку, та рівень її економічного розвитку – з другого, що зумовлюється органічною взаємопов'язаністю діяльності банків з усіма секторами економіки.

Перший фактор пов'язаний з впливом загальної економічної політики держави на розвиток банківської справи в країні; другий фактор – із впливом поточної економічної ситуації й, насамперед, зміни фаз економічного циклу на функціонування банківських установ. Саме тому важливою складовою аналізу поточного стану та перспектив розвитку банківської системи в будь-якій країні є врахування цих важливих факторів, що можуть позначитися на діяльності банків [1].

Сучасний стан розвитку банківської системи України характеризується загостренням міжбанківської конкуренції, однією з причин якої є коливання частки іноземного капіталу у банківському секторі України та укріпленням у ньому позицій закордонних фінансових груп [2].

Детальна інформація про динаміку зміни кількості банків у банківській системі України представлена на рисунку 1. За період аналізу було обрано дані з 01.01.2007 р. до 01.01.2014 р. Також було наведено дані станом на 01.05.2014 р. для розуміння сучасних тенденцій розвитку банківської системи України, що формуються під впливом соціальних, економічних та політичних подій, що відбуваються в нашій країні. Оперативна статистика Національного банку України [3] щодо основних показників діяльності банків України слугує вихідною базою для проведення подальших досліджень основних фінансово-економічних показників роботи банківських установ.

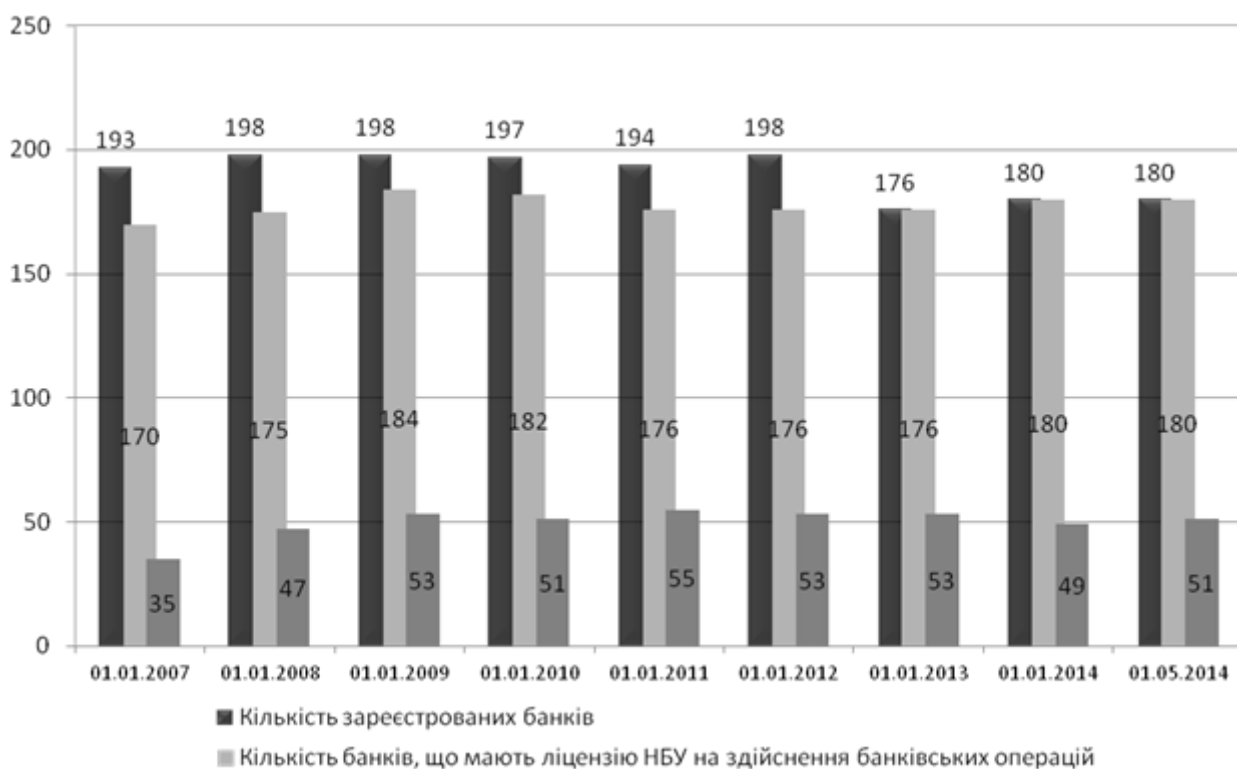


Рис. 1. Динаміка зміни кількості банків в Україні

Виходячи з даних, представлених на рисунку 1, можна зробити наступні висновки. Упродовж 2007-2013 рр. спостерігається зменшення кількості зареєстрованих банків на 13 одиниць, тобто їх порівняно незначне коливання від 193 станом на 01.01.2007 р. до 180 станом на 01.01.2014 р. свідчить про закономірний вихід з банківського ринку неконкурентоспроможних та збиткових банків, які не змогли утримати свою ліквідність, платоспроможність та рентабельність на належному та законодавчо встановленому рівні.

Динаміка загальної кількості банків, що мають банківську ліцензію, незначно коливалася протягом періоду дослідження від 170 банківських установ станом на 01.01.2007 р. до 180 – станом на 01.01.2014, що викликано внутрішньобанківськими процесами та удосконаленням законодавства щодо здійснення банківської діяльності.

Також варто зазначити, що станом на 01.01.2007 р. кількість банків з іноземним капіталом становила 35 установ, станом же на 01.01.2014 р. їх кількість складала 49 установ, станом на 01.05.2014 р. – збільшилася на 2 банківські установи. Проте таке незначне зростання кількості банків з іноземним капіталом не дає чіткого розуміння ситуації присутності іноземних інвесторів у банківському секторі. Більш детально необхідно проаналізувати динаміку частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків України (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків України

Таким чином, можна зробити висновки, що за обраний період аналізу кількість банків з іноземним капіталом збільшилася на 16 установ, причому за чотири місяці 2014 р. їх кількість збільшилася на 2 банки, що могло б свідчити про цікавість іноземних інвесторів до українського банківського ринку. Проте

дане припущення нівелюється змінами кількості банків зі 100% іноземним капіталом та частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків. За період аналізу кількість банків зі 100% іноземним капіталом зросла на 6 установ, проте починаючи з 2011 року їх кількість поступово зменшується. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків України за період аналізу зросла на 5,9 п.п., найбільша частка спостерігалася станом на 01.01.2012 р. та складала 41,9%. Починаючи з 01.01.2012 р. до 01.01.2014 р. частка іноземного капіталу у статутному капіталі українських банків зменшилася на 7,9 п.п., причому у 2014 р. також спостерігається її зменшення, так тільки за чотири місяці 2014 р. падіння склало 0,5 п.п.

Слід зазначити, що банки з іноземним капіталом згортають діяльність на ринку банківських послуг України. А деякі банки, у зв'язку з відсутністю у найближчій перспективі суттєвих передумов для покращення ділового клімату, продовжують процес виходу з українського банківського ринку. При цьому частка банків з російським капіталом в активах банківської системи України залишається стабільною та наразі складає понад 12%. Проте у зв'язку з політичною, фінансовою та економічною нестабільністю в Україні, що складається у 2014 р., тенденції вкладень у банківський сектор України з боку іноземних інвесторів, скоріш за все, матимуть негативний характер.

Цікавим є дослідження розподілу іноземних інвестицій у банківський сектор України за країнами-інвесторами. Відповідно до офіційних даних НБУ щодо власників істотної участі у банках України, станом на 01.10.2013 р., найбільш впливовими учасниками є Російська Федерація (9,12 %), Кіпр (6,35 %), Австрія (4,96 %), Франція (4,48 %), Німеччина (3,65 %), Швеція (3,56 %) [1], окрім цих держав в Україні представлені: Угорщина, Польща, Нідерланди, Греція, Британія, Італія, Казахстан, Ірландія, Сполучені Штати Америки.

Також у 2014 р. планується продаж італійською групою Intesa Sanpaolo ПАТ КБ «Правекс-банк» українській GROUP DF, також було укладено угоду щодо купівлі російським ПАТ «Альфа-банк» банку ПАТ «Банк Кіпру». Також триває процес злиття дочірніх структур Unicredit Group – ПАТ «Укрсоцбанк» та ПАТ «Унікредитбанк»; у такому ж стані знаходяться ПАТ «ФІДОКОМБАНК» та ПАТ «ФІДОБАНК».

Станом на 01.01.2014 р. структура власності активів банківської системи України представлена наступним чином: банки з приватним українським капіталом – 56%; банки з іноземним капіталом – 26%, у тому числі російським – 15%; державні банки – 18% [4].

Аналіз основних економічних показників, які комплексно характеризують діяльність банківських установ України та банківської системи в цілому доцільно, на нашу думку, проводити в наступному розрізі: аналіз активів, зобов'язань, капіталу та фінансових результатів діяльності банків України.

Поглиблений аналіз основних показників діяльності банківських установ розпочнемо з динаміки активів банків України (рис. 3).

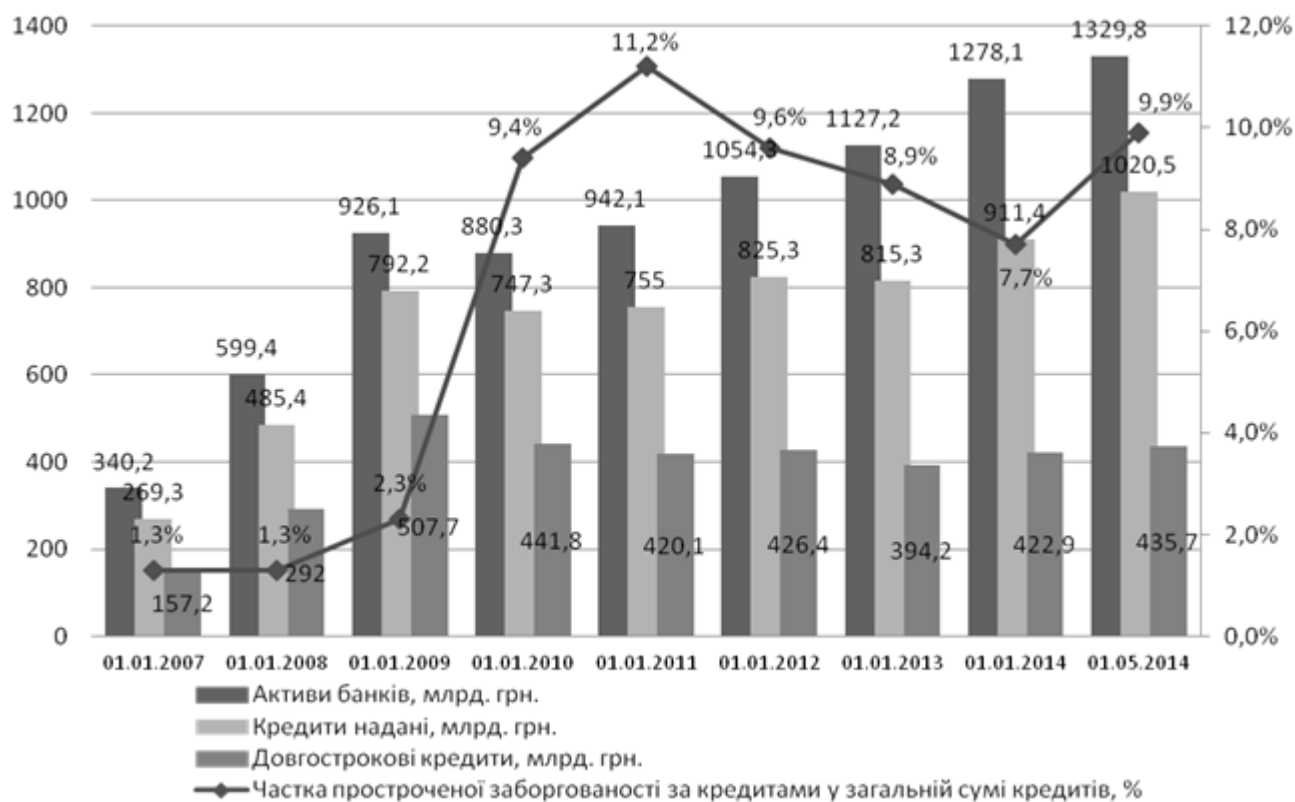


Рис. 3. Динаміка активів банків України

Таким чином, за період дослідження сукупний обсяг активів українських банків збільшився більше, ніж у три рази: з 340,2 млрд. грн. станом на 01.01.2007 р. до 1278,1 млрд. грн. станом на 01.01.2014 р. За чотири місяці 2014 р. активи банків збільшилися на 51,7 млрд. грн., тобто на 4%. Кредитні операції банків у структурі активних операцій традиційно займають найбільшу частку. Кредити надані станом на 01.01.2014 р. збільшилися на 642,1 млрд. грн. у порівнянні з даними на 01.01.2007 р., тобто на 238%. За чотири місяці 2014 р. приріст кредитів склав 109,1 млрд. грн., тобто 12%. У цілому за період аналізу обсяг кредитного портфеля збільшувався, незначне падіння (на 44,9 млрд. грн.) спостерігалось з 2009 р. по 2011 р. як наслідок прояву кризи у фінансово-економічній сфері, падіння ділової активності та зменшення платоспроможності потенційних позичальників. Обсяг довгострокових кредитів збільшився за період аналізу на 265,7 млрд. грн., тобто на 169 % і коливався від 157,2 млрд. грн. станом на 01.01.2007 р. до 422,9 млрд. грн. станом на 01.01.2014 р.; найбільший обсяг довгострокових кредитів було зафіксовано у розмірі 507,7 млрд. грн. станом на 01.01.2009 р., що свідчило про досить ефективну та стабільну роботу банківської системи та досить високий рівень кредитоспроможності позичальників. Але поряд з цим варто зазначити, що разом зі зростанням обсягу кредитного портфеля збільшувався і рівень кредитного ризику банківської системи. Про це свідчить зростання частки

простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів. За період аналізу цей показник зріс на 6,4 п.п. і становив станом на 01.01.2014 р. 7,7%. Різке зростання значення даного показника спостерігалось у післякризовий період 2009 р.: від 2,3% станом на 01.01.2009 р. до 11,2% станом на 01.01.2012 р. (на 8,9 п.п.). З 2011 р. до початку 2014 р. в цілому по банківській системі відбулося значне покращення якості кредитного портфелю, оскільки частка простроченої заборгованості за кредитами у кредитному портфелі зменшилася на 3,5 п.п. Проте загострення політичної та економічної ситуації у країні призвело до зростання даного показника за чотири місяці 2014 р. на 2,2 п.п. та досягло 9,9%, що вкрай негативно позначається на ефективності діяльності банківських установ, оскільки, як уже зазначалося, саме кредитні операції формують більшу частину доходів банків України.

Подальші дослідження основних економічних показників діяльності банків зосередимо на зобов'язаннях банківської системи України (рис. 4).

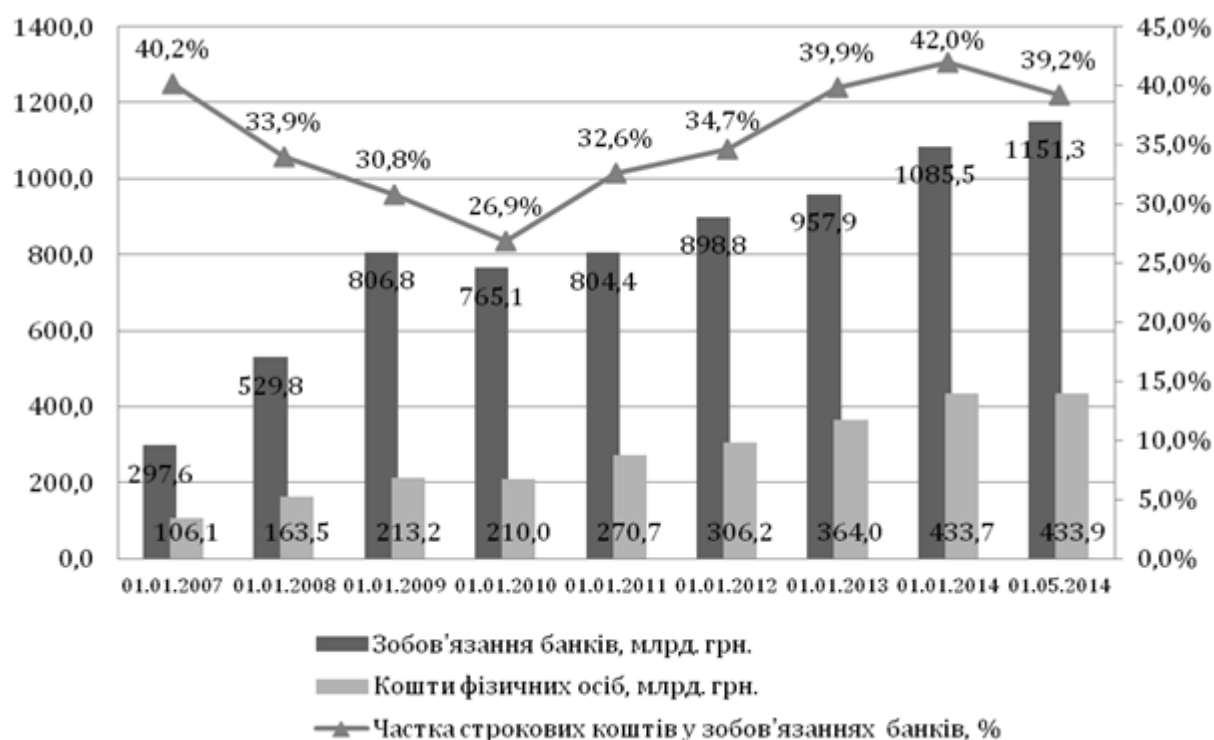


Рис. 4. Динаміка зобов'язань банківської системи України

Таким чином, обсяг зобов'язань банків України за період аналізу зріс у 3,6 разів, тобто на 787,9 млрд. грн. або на 265%. Так, сукупний обсяг зобов'язань українських банків за 2013 р. збільшився на 127,6 млрд. грн. (13%) і станом на 01.01.2014 р. складав 1085,5 млрд. грн. (станом на 01.01.2013 р. – 957,9 млрд. грн.). Варто відзначити, що випереджаючі темпи зростання порівняно з зобов'язаннями показує обсяг залучених коштів від фізичних осіб. Так, їх розмір протягом 2013 року збільшився на 69,7 млрд. грн. (19%) до 433,7 млрд. грн. станом на 01.01.2014 р. (364,0 млрд. грн. станом на 01.01.2013 р.). Також варто

відмітити, що за чотири місяці 2014 р. загальний обсяг зобов'язань зріс на 65,5 млрд. грн., а от обсяг коштів фізичних осіб збільшився зовсім незначно всього лише на 0,2 млрд. грн., що може свідчити про збідніння населення і, як наслідок, зменшення обсягу коштів, що можуть зберігатися як заощадження; також це може бути викликано недовірою населення до банківської системи.

Частка строкових коштів у зобов'язаннях банків за період аналізу зменшилася на 1 п.п., причому тенденція зміни була неоднозначною: з 2007 р. до 2010 р. цей показник зменшувався та станом на 01.01.2010 р. мав найменше значення, яке становило 26,9%; до 01.01.2014 р. цей показник зростав та досягнув найбільшого значення 42% станом на 01.01.2014 р. За чотири місяці 2014 р. частка строкових коштів у зобов'язаннях банків знову зменшилася на 2,8 п.п., що може свідчити про незначне зменшення стабільності ресурсної бази та поступове зменшення ліквідності банківської системи.

Наступним етапом аналізу є аналіз капіталу банків України (рис. 5).



Рис. 5. Динаміка основних показників власного капіталу банків України

Розмір власного капіталу за період аналізу зріс у 4,5 рази з 42,6 млрд. грн. станом на 01.01.2007 р. до 192,6 млрд. грн. станом на 01.01.2014 р., тобто цей показник збільшився на 150 млрд. грн. або на 352%. За чотири місяці 2014 р. розмір власного капіталу банків України зменшився на 14,1 млрд. грн., це може бути пов'язано з процесом ліквідації, реорганізації та злиття ряду банків в Україні. Розмір статутного капіталу протягом періоду дослідження постійно зростав та мав однозначну тенденцію, цей показник зріс майже у 8 разів із 23,3 млрд. грн. станом на 01.01.2007 р. до 185,2 млрд. грн. станом на 01.01.2014 р.

За чотири місяці 2014 р. розмір статутного капіталу банків України збільшився на 2,2 млрд. грн. або на 1%.

Розмір власного капіталу станом на 01.01.2014 р. перший рік за останній період, починаючи з 2010 р., став перевищувати статутний капітал, що пояснюється отриманням прибутку більшістю банків України за 2013 р., хоча в попередніх роках були збитки. Станом на 01.05.2014 р. розмір власного капіталу банків України знову став меншим, ніж розмір статутного у зв'язку з виникненням непокритих збитків по банківській системі України.

Показник адекватності регулятивного капіталу (Н2) для діючих банків повинен бути не меншим 10% [3]. Як бачимо, за період дослідження цей показник знаходився в межах норми.

Частка капіталу банків України у пасивах за період дослідження коливалася від 12,5% станом на 01.01.2007 р. до 15,1% станом на 01.01.2014 р. За чотири місяці 2014 р. цей показник зменшився на 1,68 п.п., що свідчить про поступове зменшення фінансової стійкості банківської системи.

Далі проаналізуємо результати діяльності банків України. Основні показники результатів діяльності банківської системи України представлено на рис. 6.

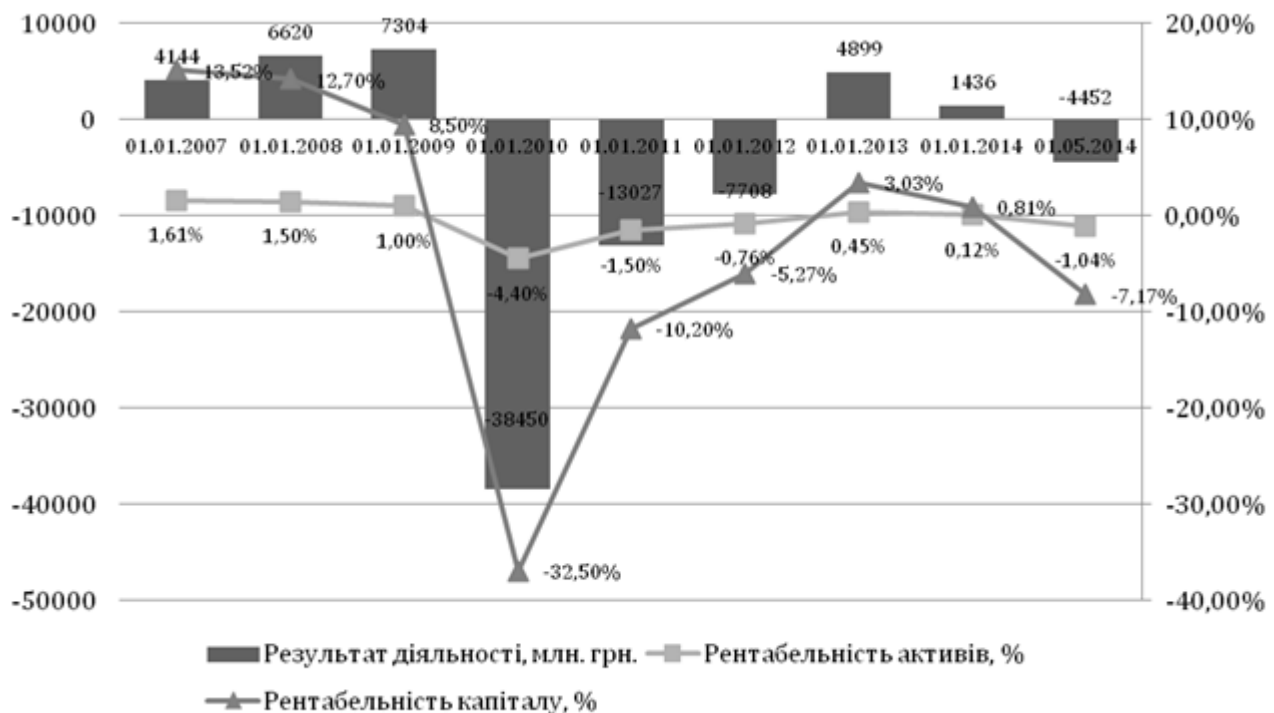


Рис. 6. Основні показники результатів діяльності банківської системи України

Динаміка результатів діяльності банків України за період дослідження була неоднозначною. До 01.01.2014 р. результат діяльності мав позитивне значення, тобто банківська система працювала рентабельно. Як наслідок кризи 2009 р. станом на 01.01.2010 р. результат діяльності мав найгірше значення -38450 млн. грн., тобто на таку цифру витрати банків перевищували їх доходи. З 2010 р. по

2013 р. намітилася позитивна тенденція результатів діяльності банківської системи України, оскільки збитки почалися скорочуватися. Станом на 01.01.2013 р. та 01.01.2014 р. результат діяльності був знову позитивний та складав відповідно 4899 млн. грн. та 1436 млн. грн. Слід зазначити, що суттєве зниження фінансових результатів українських банків у 2013 року пов'язано з доформуванням резервів під кредитні операції. Результат діяльності перших чотирьох місяців 2014 р. тільки підтверджує погіршення фінансово-економічної ситуації в країні, оскільки цей показник знову має негативне значення, тобто витрати банків на 4452 млн. грн. перевищують доходи.

За період дослідження показники рентабельності капіталу (ROE) та рентабельності активів (ROA) по банківській системі України мали таку ж тенденцію як і результат діяльності. Так, наприклад, за 2013 р. показник рентабельності капіталу склав 0,81%, таким чином, на кожну одиницю власного капіталу банківської системи України припадало 0,008 одиниць чистого прибутку.

Висновки. Отже, здійснений аналіз діяльності банків України дає змогу зробити наступні висновки. Кількість банків, що функціонують у банківській системі, постійно змінюється, тенденцією, що намітилася, є скорочення їх чисельності шляхом ліквідації неконкурентоспроможних, злиття, об'єднання та поглинання тих, які хочуть укріпити свої позиції на банківському ринку.

Лібералізація банківського законодавства України та зусилля щодо залучення іноземного капіталу у банківських сектор останнім часом також знаходиться під загрозою, оскільки в умовах фінансової та політичної нестабільності іноземний капітал починає свій вплив.

Щодо формування активів банківської діяльності, то вони формуються переважно за рахунок кредитного портфеля, якість якого останнім часом знову почала погіршуватися.

Аналіз зобов'язань банків України підтверджує те, що ресурсна база стає менш стабільною, що зменшує ліквідність банківської системи; рівень довіри населення до банківської системи також зменшується.

В результаті аналізу капіталу можна дійти висновків, що за чотири місяці 2014 р. власний та регулятивний капітал мали тенденцію до зниження, що свідчить про зменшення капіталізації банківської системи, а, як відомо, капітал банків є тим «буфером», який покриває ризики, що бере на себе банківська установа.

Результати діяльності та показники рентабельності банківської системи за чотири місяці 2014 р. також були невтішними, оскільки витрати перевищували доходи банків.

Таким чином, було здійснено аналіз банківської системи України в період з 2007 по 2014 роки та наведені дані станом на 01.05.2014 р., що дозволило

виявити сучасні тенденції функціонування та розвитку банківських установ України, а також підтвердити тезу про те, що розвиток банківської системи значно залежить як від соціально-економічного устрою країни, так і від поточної економічної та політичної обстановки в державі.

Список використаних джерел

1. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів: монографія / О.В. Дзюблюк, Б.П. Адамик, Г.Р. Балянт [та ін.]; за ред. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: Астон, 2012. – 358 с.
2. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектору України: монографія / за заг. ред. О.М. Колодізева. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 312 с.
3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Банківська система України: підсумки 2013 року та ключові тенденції розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>

УДК: 330.356

Глуха Г.Я., к.е.н., доцент
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

СУЧАСНІ ІМПЕРАТИВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ЗАОЩАДЖЕНЬ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ

Стаття присвячена дослідженню ролі заощаджень у процесах, що стимулюють економічне зростання. Досліджується механізм трансформації заощаджень в інвестиції з позиції стимулювання економічного зростання. Вводиться поняття ККД трансмісійного механізму впливу заощаджень на економічне зростання. Розглядаються світові тенденції динаміки заощаджень за різними групами країн та їх співставлення з темпами економічного зростання. Визначаються основні перспективи економічного зростання економіки України на основі маніпулювання національними заощадженнями.

Ключові слова: економічне зростання, заощадження, інвестиції, трансмісійний механізм впливу заощаджень на економічне зростання.

The article mainly focuses upon savings that stimulate economic growth. The mechanism that transforms savings into investments has been carefully studied and corresponding efficiency coefficient that lets to see the process from the inside has been elaborated. We have also observed savings dynamics in various groups of states and came to conclude how it impacts economic growth. By manipulating savings in Ukraine we have also figured out the likeliest perspectives for economic growth there.

Keywords: economic growth, savings, investments, savings transmission mechanism to impact the economic growth.

Статья посвящена исследованию роли сбережений в процессах, которые стимулируют экономический рост. Исследуется механизм трансформации сбережений в инвестиции с позиции стимулирования экономического роста. Вводится понятие КПД трансмиссионного механизма влияния сбережений на экономический рост. Рассматриваются мировые тенденции динамики сбережений по разным группам стран и их сопоставление с темпами экономического роста. Определяются основные перспективы экономического роста экономики Украины на основе манипулирования национальными сбережениями.

Ключевые слова: *экономический рост, сбережение, инвестиции, трансмиссионный механизм влияния сбережений на экономический рост.*

Вступ. Сучасний переломний етап в історії України боляче відбивається на усіх сферах суспільного життя. Економічна сфера життєдіяльності нашої країни страждає не менше ніж політична, соціальна та ін. У цих умовах ще найгострішим стає питання формування такої економічної політики держави, яка б дозволила чітко визначити вектор економічного розвитку, подолати кризові явища та вивести нашу країну на шлях сталого економічного зростання національної економіки, зростання добробуту кожного мешканця нашої великої та потужної держави.

Аналіз останніх досліджень. Учені, науковці, практики повинні залучити найбільш передовий досвід для створення дієвої моделі економічного зростання України. Розробкою моделей економічного зростання на рівні національної економіки займались представники різних економічних течій. За більше ніж сторічну історію дослідження питань економічного зростання та розвитку у світовій науці напрацьовано значний потенціал підходів щодо стимулювання економічного зростання, до визначення основних чинників економічного зростання, його джерел та закономірностей виникнення. При цьому, представниками практично усіх концепцій економічного зростання визнається суттєва роль заощаджень та інвестицій в економічному зростанні. Моделі економічного зростання та проблеми його взаємозв'язку заощадженнями та інвестиціями розглядали такі учені як: А. Абрамов [1], А. Гальчинський [2], С. Іщук [3], М. Костромський [4], О. Лемішко [5], Г. Найда [6], О. Пирог [7], В. Сословський [8] та ін.

Проблеми формування заощаджень в українській економіці досліджували Д. Буркальцева [9], О. Ватаманюк [10], І. Вядрова [11], С. Захарін [12], Т. Кізіма [13], Л. Ландовська [14], О. Смірнов [15].

Однак, не зважаючи на вагомі напрацювання щодо взаємозв'язку заощаджень та інвестицій та їх ролі у прискоренні темпів економічного зростання, залишаються актуальними питання, пов'язані з визначенням механізму трансформації заощаджень в інвестиції в українській економіці, а також, ролі заощаджень як потенціалу економічного зростання економіки України.

Методика досліджень. Методологія дослідження ґрунтується на загальнонаукових методах пізнання. Зокрема, порівняльний аналіз широко застосовується для дослідження світових тенденцій динаміки заощаджень за різними групами країн та їх співставлення з темпами економічного зростання; узагальнення є відправною точкою для побудови трансмісійного механізму впливу заощаджень на економічне зростання; математична інтерпретація економічних процесів, кореляційний аналіз застосовувалися при виявленні тенденцій у динаміці заощаджень в Україні та світі.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування взаємозв'язку заощаджень та економічного зростання, дослідження механізму трансформації заощаджень в інвестиції з позиції стимулювання економічного зростання.

Результати дослідження. Брак капіталу як важливого підґрунтя економічного зростання є типовою рисою економік, які знаходяться на шляху трансформації та формування розвинутого ринкового господарства. У таких умовах для стимулювання економічного зростання суттєву роль відіграють як інвестиції, що формуються за рахунок іноземного капіталовкладення, так й за рахунок національних заощаджень. Безперечним є факт, що від того, яка частина національного доходу країни витрачається на споживання, а яка трансформується у заощадження, залежать обсяги потенційних ресурсів для накопичення капіталу.

У сучасних дослідженнях можна виділити п'ять основних проблем дослідження взаємозв'язку заощаджень та економічного зростання, ролі заощаджень як джерела інвестицій, вирішення яких є актуальним не тільки з точки зору теорії, але й мають важливе прикладне значення. По-перше, це проблема екзогенності або ендогенності заощаджень, а також виявлення факторів, що впливають на обсяг заощаджень, мотиви заощаджень. Друга проблема полягає у вирішенні дилеми, що від чого залежить: економічне зростання від заощаджень, або навпаки? Третя проблема – це визначення механізму трансформації заощадження в інвестиції для стимулювання економічного зростання. Четверта проблема – розробка ефективної системи управління процесом заощадження на рівні національної економіки, перспектив використання заощаджень у політиці стимулювання економічного зростання.

Дослідження ролі процесів заощадження у підтриманні економічного зростання економіки мають довготривалу ретроспективу. Акцент на важливості акумуляції вільних коштів населення та підприємств для стимулювання економічного зростання наголошується представниками практично усіх концепцій економічного зростання. Відмінність поглядів проявляється найчастіше у вирішенні питання наскільки заощадження є ендогенним чи екзогенним.

Неокласична економічна теорія, яка базується на принципі саморегулюючого ринкового механізму для моделювання економічного зростання та використовує факторну модель Кобба-Дугласа й моносекторну модель економічної динаміки Р. Солоу, заснована на екзогенності споживання. Згідно моделі, що розроблена Солоу, економічне зростання залежить від заощаджень та нагромадження капіталу.

Як відомо, класична теорія заощадження свідчить про те, що максимізація споживання на душу населення має місце у тому випадку, якщо усі без винятку доходи від капіталу інвестуються, а також усі без винятку доходи від оплати праці споживаються. У цьому випадку має місце класична гіпотеза заощадження, згідно з якою, загальноекономічна норма заощадження відповідає нормі прибутку та відсоток на капітал дорівнює темпу зростання населення.

Екзогенність споживання у моделі Солоу стала однією з причин критики неокласичного підходу моделювання економічного зростання та подальшої ендогенізації таких факторів економічного зростання як споживання та технічного прогресу.

Ключовими факторами кейнсіанської моделі є фактори, які впливають на сукупний попит та сприяють економічному зростанню через рівень, динаміку та розподіл національного доходу. До основоположників кейнсіанської моделі економічного зростання (некейнсіанський та посткейнсіанський погляд) слід віднести Дж.М. Кейнса, Р. Харрода, Є. Домара, Дж. Робінсон, Н. Калдора, Л. Пазінетті, Дж. Міда. У своїй теорії Кейнс зосередився на вивченні основних складових сукупного попиту, споживчого та інвестиційного, а також на аналізі факторів, від яких залежить їх рух та співвідношення. Обсяг та динаміку національного доходу Кейнс пов'язував з рухом споживання й нагромадження. Співвідношення між споживанням та нагромадженням – одне з основних протиріч економічної системи, умова для удосконалення виробництва, відповідно своєрідний двигун економічного зростання. У динаміці проблема відповідності інвестицій та заощаджені ускладнюється часовим лагом між заощадженнями та інвестиціями. У довгостроковому періоді, сьогоденні заощадження трансформуються в інвестиції майбутнього періоду. У кейнсіанській моделі цьому приділяється особлива увага. Підхід Кейнса описував рівновагу у короткостроковому періоді, то його послідовники розширили його підхід на довгостроковий період.

Найбільш вирішальним чинником, від якого залежать заощадження більшість авторів вважають дохід. Але, серед учених є неузгодженість з приводу того, який саме параметр доходу впливає на заощадження. Цій проблематиці присвятили свої роботи Дж. С. Міль, П. Буагільбер, Ж. Б. Сей, С. Кузнець, Дж. Дюзенбері, М. Фрідман, Ф. Модільяні.

Наступна проблема – це проблема залежності економічного зростання від заощадження розглядалася у рамках досліджень багатьох авторів. Х. Хоутхаккер,

Ф. Модільяні, К. Керрол довели існування позитивної кореляції між заощадженнями й темпами зростання країн. П. Айзенман аналізував співвідношення «самофінансування» для країн в 1990-х рр., і виявив, що країни з більш високим коефіцієнтом самофінансування зростають швидше, ніж країни з низьким коефіцієнтом самофінансування. [16]

В рамках нашого дослідження ми проаналізували залежність темпів зростання ВВП від заощаджень. Ми розрахували долю внутрішніх національних заощаджень у ВВП по усім країнам світу, у розрізі розвинутих країн, країн з ринком, з ринком, що формується та ринком, що розвивається, окремо по Україні, а також зіставили їх з динамікою ВВП за період 1990-2012 рр.

За нашими розрахунками середня частка заощаджень у ВВП для групи розвинутих країн за період 1990-2012 рр. складає 23%. В Україні середня частка заощаджень за три роки – 22,94%

Аналіз даних свідчить про середньосвітова частка заощаджень зменшується з 2007 р. (рис. 1), але лінійний тренд за останні 22 роки має позитивний нахил. Розрахунок парної кореляції для середньорічних темпів приросту ВВП у світі та середньої частки заощаджень у ВВП у світі показав незначний взаємозв'язок: коефіцієнт кореляції складає 0,6. Але, лінійні тренди мають приблизно однаковий характер (рис. 1).

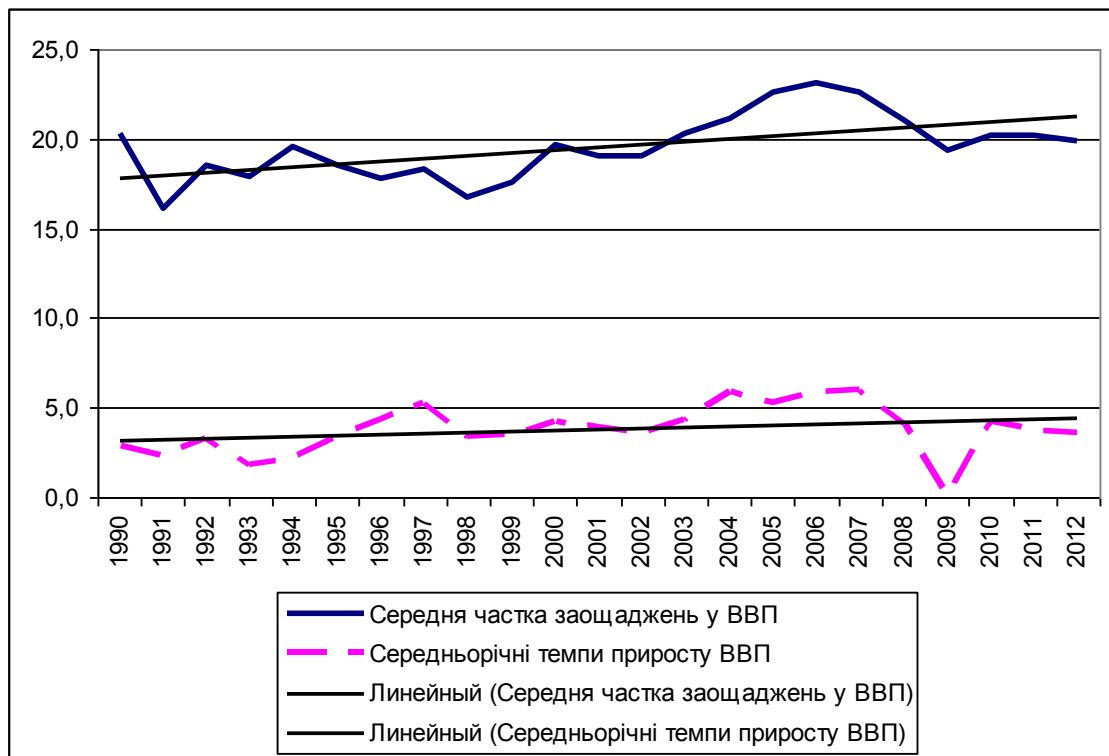


Рис. 1. Середньорічні темпи приросту ВВП та середня частка заощаджень у ВВП у світі, %. (розраховано за даними [17, 18])

Аналогічний показник парної кореляції ми отримали при аналізі даних по країнах з ринком, що формується та ринком, що розвивається. Проте, ми можемо бачити протилежний нахил лінійних трендів (рис. 2).

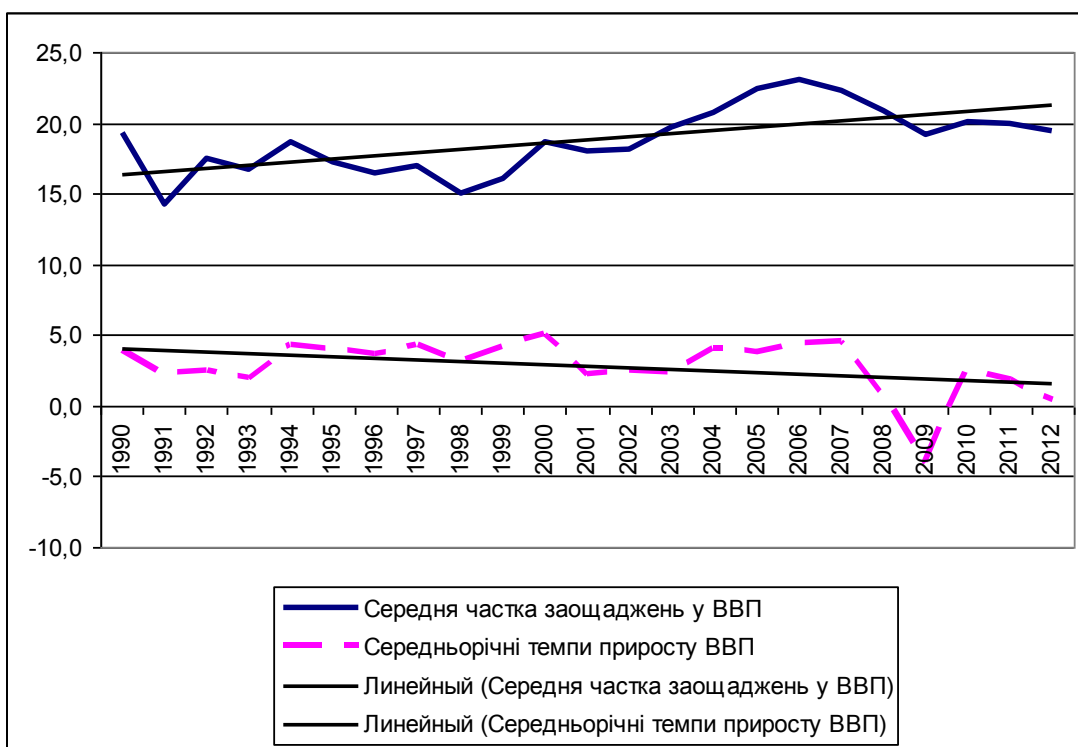


Рис. 2. Середньорічні темпи приросту ВВП та середня частка заощаджень у ВВП по групі країн з ринком, що формується та ринком, що розвивається, %.
(розраховано за даними [17, 18])

По групі розвинутих країн спостерігається значний зв'язок цих показників, коефіцієнт кореляції складає 0,8 при подібних лінійних трендах (рис. 3).

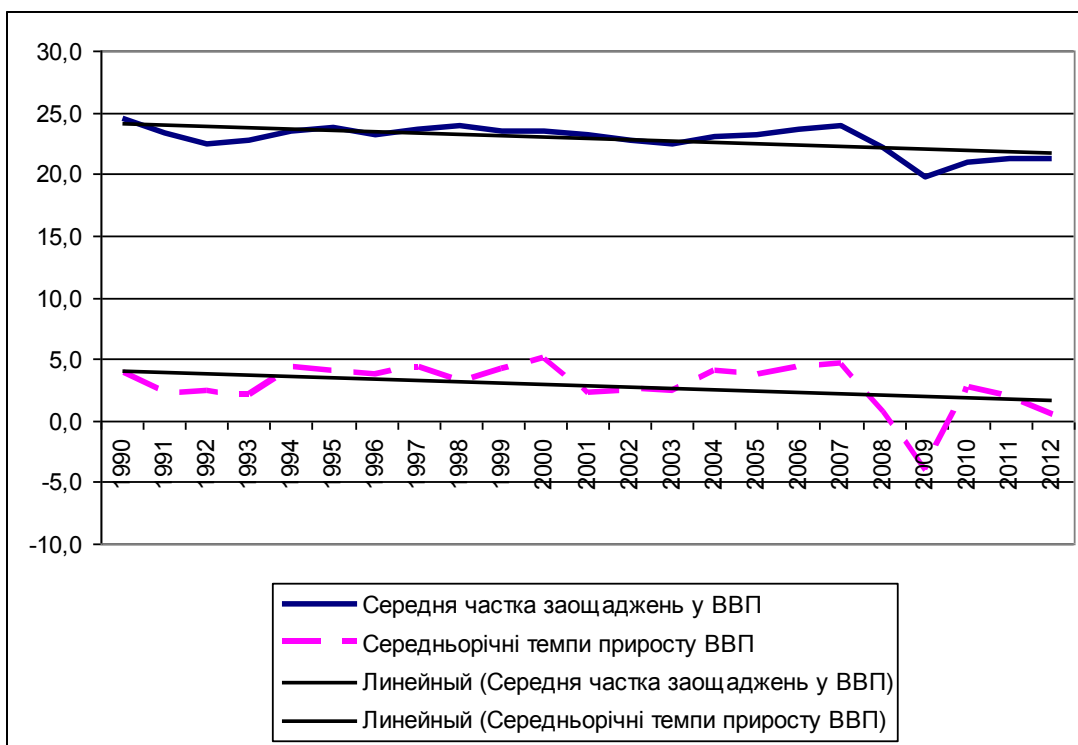


Рис. 3. Середньорічні темпи приросту ВВП та середня частка заощаджень у ВВП по групі розвинутих країн, %.
(розраховано за даними [17, 18])

Аналіз даних по Україні за період 1993-2012 рр. (рис. 4) свідчить, що для нашої країни характерним є повна відсутність кореляції між середньорічними темпами приросту ВВП та середньою часткою заощаджень у ВВП (коефіцієнт кореляції складає 0,2).

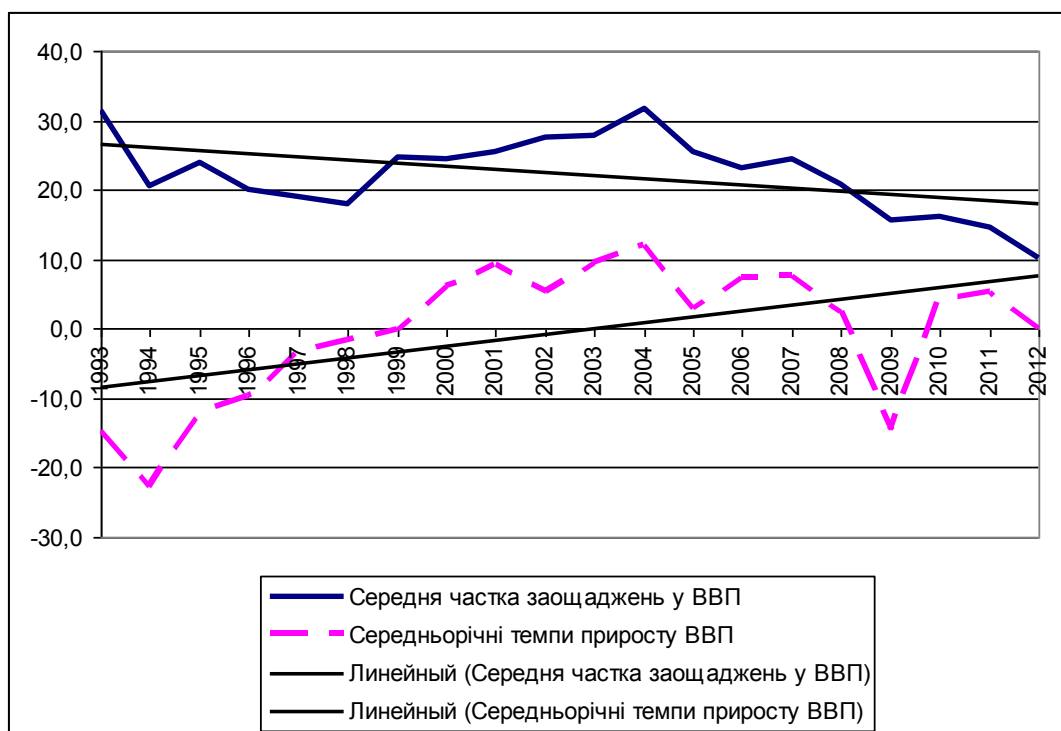


Рис. 4. Середньорічні темпи приросту ВВП та середня частка заощаджень у ВВП в Україні, %. [17, 18]

Виникає закономірне питання, чому у нашій країні не виявляється залежності між заощадженнями та темпами економічного зростання? По-перше, виявлення кореляції на такому часовому інтервалі в Україні складна задача з причини нерівномірності процесів, які відбувалися під час трансформації економіки України після отримання незалежності. Тому, для виявлення тенденцій з плином часу ми розрахували динамічний показник кореляції за 10 річні інтервали. Результати розрахунків наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Динамічний показник кореляції за 10 річні інтервали в Україні за період 1993-2013 рр. (розраховано за даними [17, 18])

| Період | 1993-2002 | 1994-2003 | 1995-2004 | 1996-2005 | 1997-2006 | 1998-2007 |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Коефіцієнт кореляції | 0,1 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,8 | 0,7 |
| Період | 1999-2008 | 2000-2009 | 2001-2010 | 2002-2011 | 2003-2012 | |
| Коефіцієнт кореляції | 0,6 | 0,9 | 0,7 | 0,6 | 0,6 | |

Як ми бачимо з результатів розрахунків, у міру реформування економіки в Україні тіснота зв'язку між заощадженнями та темпами економічного зростання

збільшувалася. Очевидним є зниження показника у післякризовий період. На наш погляд, основними причинами такої ситуації є, по-перше, в існуванні певного коефіцієнта корисної дії (ККД) трансмісійного механізму трансформації заощаджень в інвестиції, що у свою чергу є фактором економічного зростання. Друга причина - наявність часового лагу, який пов'язаний з особливістю трансформації заощаджень в інвестиції та відповідно відображення у темпах приросту ВВП. Третя - в існуванні суттєвої тіньової компоненти в економіці України.

Для пояснення названих причин ми проаналізували трансмісійний механізм впливу заощаджень на економічне зростання, а також визначили основні етапи трансформації заощадження в інвестиції для стимулювання економічного зростання (рис. 5.).

На *I етапі* суб'єкти отримують доходи, які у подальшому мають бути розподілені на податкові відрахування у бюджет, на споживання товарів та послуг, а також на заощадження у різних формах. Зауважимо, що розмір доходу дійсно важливий чинник формування заощаджень. Аналіз статистичних даних по Україні свідчить про значну тісноту зв'язку між обсягами наявного доходу та заощадженнями в Україні (коефіцієнт кореляції складає 0,99).

II етап передбачає розподіл доходів на споживання та заощадження. На цьому етапі на рішення суб'єктів впливають як внутрішні фактори (рівень офіційних доходів, рівень тіньових доходів, дія основного психологічного закону), так і зовнішні. До зовнішніх факторів відносяться: фаза економічного циклу, податкова політика держави, грошово-кредитна політика держави, політична стабільність.

Після того як визначена частка доходу, яка буде заощаджена розпочинається *III етап* - прийняття рішення про форму заощадження та формування портфеля заощаджень. Під портфелем заощаджень ми по аналогії з фінансовим портфелем маємо на увазі цілеспрямовано сформовану сукупність форм заощадження, призначених для здійснення як інвестування, так і відкладеного споживання відповідно до прийнятого суб'єктом рішення. Основними формами заощаджень можуть бути: відкриття та поповнення банківського рахунку, покупка акцій, зберігання грошей поза банківською системою.

На цьому етапі також слід виділити внутрішні та зовнішні фактори. До внутрішніх факторів відносяться внутрішні спонукальні мотиви суб'єктів: формування резерву на випадок незапланованих витрат, накопичення для майбутніх крупних покупок, вкладення коштів з метою отримання додаткових доходів.

Зовнішні фактори - розвиток інфраструктури фінансового ринку, надійність банківської системи, рівень розвитку фондового ринку, стабільність валютного курсу та ін.

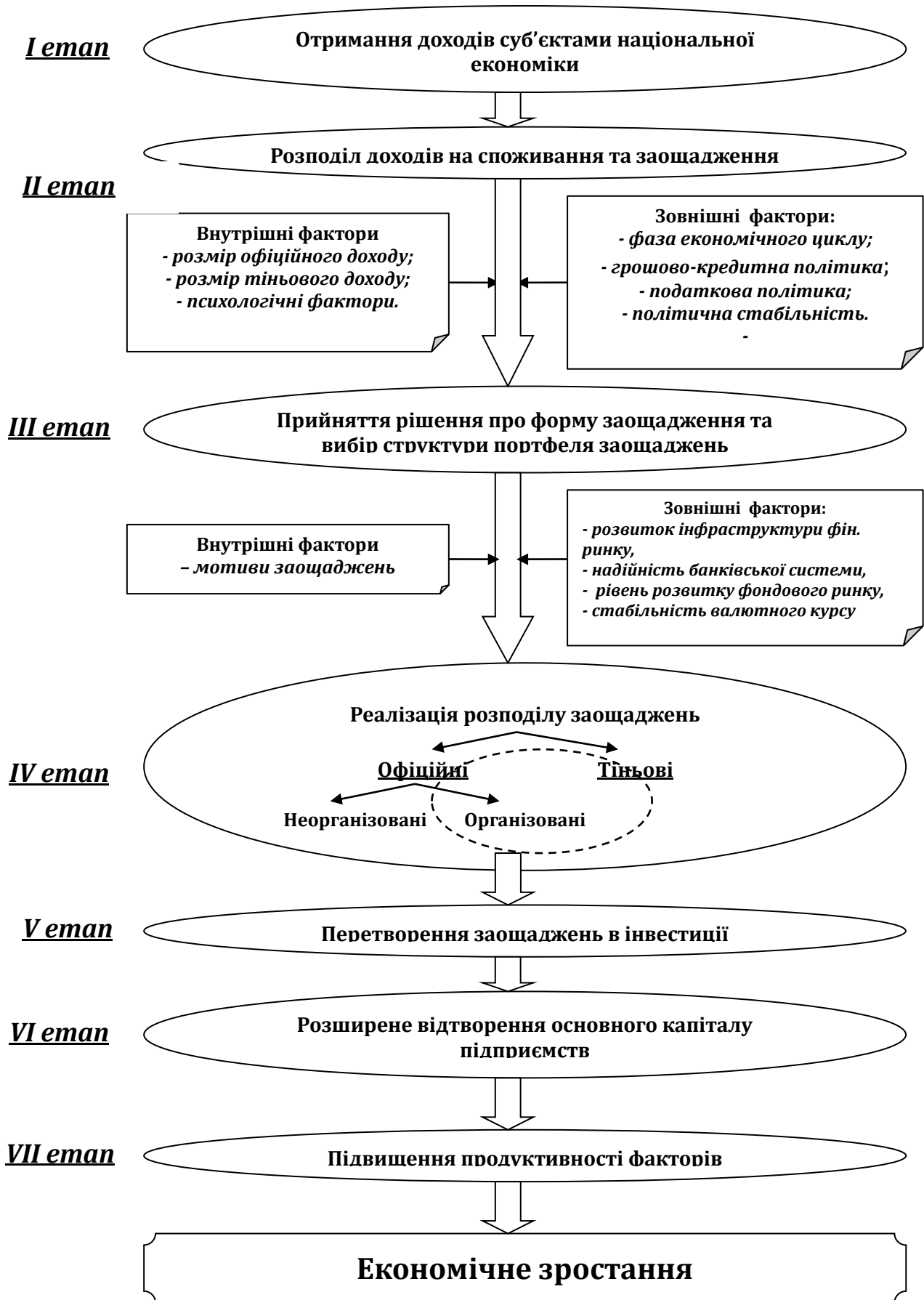


Рис. 5. Трансмiсійний механiзм впливу заощаджень на економічне зростання.

Реалізація розподілу заощаджень – *IV етап*. Необхідно відзначити, що дослідники неодноразово вказують на те, що рівень заощаджень в Україні значно менший ніж залишок коштів, що залишилися у розпорядженні населення після споживання. [9, с. 80] З аналізу трансмісійного механізму стає зрозумілою причина такої невідповідності, це – вплив тіньового сектору.

Що стосується *V етапу*, то тут відбувається саме перетворення заощаджень в інвестиції. У теорії, заощадження у рівноважній економічній системі повинні повністю трансформуватися в інвестиції. Але, як показує практика, навіть у розвинутих країнах тільки чверть національних інвестицій формується за рахунок заощаджень домогосподарств. [9, с. 75] Таке співвідношення характеризує ККД трансмісійного механізму, яке ми пропонуємо розраховувати за формулою (1):

$$ККД = \frac{I_i}{S} \times 100\% \quad (1),$$

де, ККД – коефіцієнт корисної дії трансмісійного механізму;

I_i – валові внутрішні інвестиції;

S – заощадження.

Валові внутрішні інвестиції ми можемо розрахувати як різницю між валовим накопиченням основного капіталу та прямими іноземними інвестиціями. Проаналізуємо показники заощаджень та інвестицій в українській економіці та їхнє співвідношення в Україні за останні роки (табл. 2). У таблиці також представлені розрахунки часток валових заощаджень та валового накопичення основного капіталу у ВВП України.

Таблиця 2

Валові заощадження та валове нагромадження основного капіталу в Україні
(розраховано на основі [19, с. 35, 39])

| | 1995 | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| ВВП, млн. грн. | 5451642 | 170070 | 441452 | 544153 | 720731 | 948056 | 913345 | 1082569 | 1302079 |
| Валове заощадження, млн. грн | 1266346* | 41896 | 113362 | 126980 | 177217 | 197473 | 151746 | 197649 | 208406 |
| Частка у ВВП | 0,23 | 0,25 | 0,26 | 0,23 | 0,25 | 0,21 | 0,17 | 0,18 | 0,16 |
| Валове нагромадження основного капіталу, млн. грн | 1269154* | 33427 | 96965 | 131874 | 198348 | 250158 | 167644 | 195927 | 241785 |
| Частка у ВВП | 0,23 | 0,20 | 0,22 | 0,24 | 0,28 | 0,26 | 0,18 | 0,18 | 0,19 |
| Приріст ПП | 413 | 627 | 7603 | 5916 | 14934 | 8938 | 5024 | 5964 | 7500 |
| Валові внутрішні інвестиції | 1268741 | 32800 | 89362 | 125958 | 183414 | 241220 | 162620 | 189963 | 234285 |
| ККД | 100,2 | 78,3 | 78,8 | 99,2 | 103,5 | 122,2 | 107,2 | 96,1 | 112,4 |

* млрд.крб.

З даних таблиці ми бачимо, що значення ККД відхиляється від одиниці. Це підтверджує висновок кейнсіанців про нестійкість рівноваги заощаджень та інвестицій у ринкових умовах. Ми можемо виділити періоди (1995 р., 2007 р., 2008 р., 2009 р.), коли ККД більший одиниці, тобто у ці періоди інвестиції є

більшими ніж заощадження. Вірогідними причинами такого співвідношення можуть бути, по-перше, наявність часового лагу між актами заощадження та інвестиціями, тобто, у якості інвестицій можуть бути використані раніше накоплені кошти. По-друге, необхідно враховувати роль тіньового сектора, який впливає на показники обсягів заощаджень та інвестицій як на етапі формування заощаджень, так й на етапі трансформації заощаджень в інвестиції. Тому, у подальшому дослідження доцільним буде розгляд можливості коригування ККД, що пов'язано з впливом цих чинників.

Висновки. Представники практично всіх напрямів економічної науки розглядають заощадження як важливий ресурс для забезпечення та прискорення економічного зростання. Саме заощадження створюють один із значимих елементів національної економічної безпеки, тому що вони є внутрішнім, відносно незалежним, джерелом формування інвестиційних ресурсів країни. Разом з тим, механізм трансформації заощаджень в інвестиції є достатньо складним, й знаходиться від впливом багатьох факторів.

Існує певний зв'язок між заощадженнями та темпами ВВП. Можна стверджувати, що заощадження є одним факторів економічного зростання. Математична інтерпретація представлена у вигляді розрахунку за світовими показниками парної кореляції для середньорічних темпів приросту ВВП та середньої частки заощаджень у ВВП: коефіцієнт кореляції складає 0,6. Для України за період 1993-2012 рр. коефіцієнт кореляції складає 0,2. В процесі реформування економіки України тіснота зв'язку між заощадженнями та темпами економічного зростання збільшувалася. В цілому, очевидно є необхідність подальшого вдосконалення державної політики впливу на процес трансформації заощаджень в інвестиції, використання відповідних інструментів стимулювання.

Список використаних джерел

1. Абрамов А.Е. Экономический рост, инвестиции и фондовый рынок / А.Е. Абрамов [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CDAQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.hse.ru%2Fdata%2F019%2F854%2F1235%2FAbramov.doc&ei=698lU5r6Eqe_ygOqh4IQ&usg=AFQjCNF7rr5dq_xIDPG7arVr0rSMfcAQaw&bvm=bv.62922401,d.bGQ – Назва з екрана.
2. Гальчинський А. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України / А. Гальчинський, С. Львовичкин // Економіка України. – 2004. – № 6. – С. 4-12.
3. Іщук С.О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону / С.О. Іщук // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 35-42.

4. Костромський М.В. Державна інвестиційна політика та її вплив на економічний розвиток України / М.В. Костромський // Академічний огляд. – 2008. – № 1. – С.152-155.
5. Лемішко О.О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на економіку України / О.О. Лемішко. // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С.46-61.
6. Найда Г.М. Роль інвестицій в економічному зростанні держави та проблеми їх залучення // Г.М. Найда, М.П. Дранович [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/4_84567.doc.htm – Назва з екрана.
7. Пирог О.В. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання України / О.В. Пирог [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/4291/st_27_12.pdf?sequence=1 – Назва з екрана.
8. Сословський В.Г. Вплив інвестицій та надання кредитів на економічне зростання України / В.Г. Сословський, А.С. Жилун // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 1(10). – С. 256-261.
9. Буркальцева Д. Заощадження населення як національний інвестиційний ресурс / Д. Буркальцева // Банківська справа. – 2007. – № 6. – С.75-80.
10. Ватаманюк О.З. Динаміка, структура та чинники національних заощаджень в Україні у 1992-2004 роках / О.З. Ватаманюк // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 58-68.
11. Вядрова І. Статистичні оцінки узгодженості між заощадженнями населення та їх коштами на депозитних рахунках у банках / І. Вядрова, І. Добровольська // Вісник НБУ. – № 5. – С. 35-37.
12. Захарін С.В. Вплив оподаткування на заощадження та інвестиції / С.В.Захарін // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 83-90.
13. Кізіма Т.О. Прагматика та перспективи трансформації заощаджень домогосподарств у інвестиції / Т.О.Кізіма // Економіка, фінанси, право. – 2010. – № 10. – С. 22-26.
14. Ландовска Л.П. Роль заощаджень та інвестицій у ринковій економіці / Л.П. Ландовска // Академічний огляд. – 2008. – № 1. – С. 26-30.
15. Смирнов О.Ю. Заощадження населення України в контексті сучасних теорій економічного зростання / О.Ю.Смирнов // Наукові праці. Економічні науки. – Том 64. – Випуск 51. – С. 32-39.
16. Иностранный капитал и экономический рост / Э. Прасад, Р. Раджан, А. Субраманиян [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.idea-magazine.com.ua/archive/7768/makro/7792.html>. – Назва з екрана.
17. UNCTADSTAT [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>. – Назва з екрана.

18. International Monetary Fund. Data and Statistics. World Economic Outlook Database, October 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weoselgr.aspx>. – Назва з екрана.

19. Статистичний щорічник України за 2012 / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. – 552 с.

УДК 338.4

Данилюк Т.І., к.е.н.,
Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті розглядаються організаційні взаємозв'язки у процесі управління маркетинговою діяльністю на підприємствах сфери послуг, визначається методика формування структур управління маркетингом та пропонуються можливі організаційні маркетингові структури підприємств сфери послуг.

Ключові слова: сфера послуг, маркетинг послуг, система управління маркетингом, організаційні маркетингові структури підприємств сфери послуг.

The article deals with the organizational interconnections in the management process of marketing activities of service industries, the methods of formation of marketing management structures are determined and possible organizational marketing service industries structures are proposed.

Keywords: services, marketing of services, marketing management system, organizational marketing service.

В статье рассматриваются организационные взаимосвязи в процессе управления маркетинговой деятельностью на предприятиях сферы услуг, определяется методика формирования структур управления маркетингом и предлагаются возможные организационные маркетинговые структуры предприятий сферы услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, маркетинг услуг, система управления маркетингом, организационные маркетинговые структуры предприятий сферы услуг.

Вступ. Сучасні тенденції розвитку економіки країни, які ґрунтуються на функціонуванні ринкового механізму, створюють сприятливі умови для діяльності підприємств сфери послуг. Стрімкий розвиток діяльності таких підприємств вплинув на посилення конкурентної боротьби, сформував

необхідність впровадження елементів маркетингу та застосування якісно нових підходів до управління маркетингом.

Все більшу актуальність мають питання безпосередньої роботи зі споживачами, яка включає інформування клієнтів та організацію обслуговування. Відбувається все це за допомогою раціонального розподілу та інтеграції праці фахівців маркетингових служб підприємств сфери послуг. У зв'язку з цим, загострюється проблема формування на підприємстві системи управління маркетингом, яка забезпечила б ефективне функціонування всіх підрозділів за допомогою створення цілісної структури управління підприємством.

На територіальному сегменті ринку послуг виявлено, що у практичному використанні маркетингу на підприємствах сфери послуг є багато невикористаних можливостей [1]. До маркетингу починають звертатися в міру загострення конкуренції, зростання витрат, погіршення якості послуг або появи інших причин. Причому починають, як правило, з окремих елементів маркетингу, найчастіше з реклами. Такий підхід до маркетингу є не чим не виправданим, тому що значний розвиток сфери послуг призводить до посилення конкурентної боротьби за виживання і потреба в маркетингу та створенні цілісної структури управління збільшується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції в розвитку споживання, що супроводжуються підвищенням добробуту та зміною структури споживчих пріоритетів, характеризуються різким зростанням ролі послуг в системі потреб людини, оскільки «послуга – це одна із форм задоволення потреб людини» [2]. Посилюється і роль управління маркетингом, як головної сфери діяльності підприємств, постають питання організації маркетингової діяльності на підприємствах сфери послуг. Зростання потреб у послугах та вирішення проблем їх задоволення вимагають обґрунтування підходів щодо розвитку ринку послуг та організації служби маркетингу.

В Україні на сьогодні існує досить потужна наукова база, яка дозволяє опрацювати теоретичні й практичні питання маркетингової діяльності відповідно до специфіки економічної ситуації у сфері послуг. Серед українських та закордонних учених досить вичерпно розкривають проблематику та сутність управління маркетингом такі як: І. Ансофф [3], Г. Армстронг [4], Г. Багієв [5], А. Войчак [6], С. Гаркавенко [7], Е. Голубков [8], Ф. Котлер [9], М. Окландер [10], А. Павленко [6] та інші. Проте питання організації маркетингу на ринку послуг та формування аспектів ефективного функціонування служби маркетингу, є недостатньо вивченими.

Постановка завдання. Належна організація маркетингу на підприємствах сфери послуг забезпечує ефективність функціонування всіх підрозділів підприємства, оскільки саме маркетинговий підрозділ виконує зворотній

зв'язок з ринком і сприяє максимальному задоволенню потреб і попиту споживачів. Відповідне формування організаційної структури маркетингу на підприємстві забезпечить ефективне здійснення внутрішніх процесів та швидку взаємодію підприємства з зовнішнім середовищем.

Актуальність і невідкладність вирішення цих проблем на теоретичному, методологічному та прикладному рівні окреслити коло цілей:

- охарактеризувати місце маркетингу послуг на підприємствах сфери послуг;

- сформувати організаційні взаємозв'язки у процесі управління маркетинговою діяльністю на підприємствах сфери послуг;

- визначити методику формування організаційної структури управління маркетингом;

- обґрунтувати можливі організаційні маркетингові структури підприємств сфери послуг.

Результат досліджень. Сфера послуг України є важливою складовою ринкової економіки, однією із найперспективніших галузей економіки, що швидко розвивається. Вона представляє собою сукупність галузей, підгалузей і видів діяльності, функціональне призначення яких у системі суспільного виробництва виражається у виробництві й реалізації послуг і духовних благ для населення.

Регіональний ринок підприємств сфери послуг повинен спиратися на комплексну систему управління маркетингом. В сучасній науці існує два різних підходи до розуміння місця і ролі системи управління маркетингом [1].

Перший, традиційний, полягає в тому, що система управління маркетингом розглядається як складова частина загальної системи управління підприємством. Виходячи з цього можна сказати, що система управління маркетингом є рівноправною, однаково значущою підсистемою управління підприємством, яка виділена за функціональною ознакою.

Другий підхід, характерний сучасним поглядам учених, базується на тому, що в процесі організації діяльності підприємства маркетингова функція визначає саму стратегію функціонування підприємства. Виходячи з цього можна сказати, що маркетинговий підрозділ координує, направляє та визначає напрямок діяльності інших підрозділів підприємства за безпосередньо надану послугу. Тобто маркетинг відіграє ключову роль у системі управління, організації, планування і контролю підприємницької діяльності.

Таким чином, управління маркетингом – це не тільки складова частина всієї системи управління підприємством, але є її головною компонентою, яка безпосередньо пов'язана, і багато в чому визначається, зростаючим значенням маркетингу, як функціональної сфери діяльності [1].

Формування системи управління у сфері послуг потребує створення необхідного рівня організації та раціонального використання комплексного забезпечення маркетингової діяльності.

Беручи за основу визначення маркетингу як системи функцій, направлених на здійснення ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем, можна поділити функції маркетингу на дві умовні частини [11]. Перший блок дій маркетингу складається з етапу планування. Формування програми впливу на попит споживача є одним із головних факторів досягнення успіху маркетингової діяльності і всього підприємства, бо від правильності цих рішень залежить ефективність інших дій. Тобто планування – це комплекс дій, необхідних для досягнення цілей підприємства. Тому процес планування базується на дослідженнях, на безперервному моніторингу ринкового середовища.

Другий блок дій маркетингу – є безпосередня робота зі споживачами, яка включає інформування клієнтів та організацію обслуговування. Спонукаючи споживачів придбати послугу можна шляхом стимулювання. Процес спонукання споживачів до певної активності включає надання гарантій досягнення бажаної мети у поєднанні з описом образу об'єкту, за допомогою якого її можна досягти.

Тобто, взаємодія двох вищезазначених блоків поєднується у функціональній моделі маркетингу послуг, в основі якої лежить раціональний розподіл та інтеграція праці фахівців маркетингових служб, що вимагає здійснення структуризації маркетингу (рис. 1).

Функціональна модель маркетингу послуг є основою для здійснення спеціалізації працівників. Дії, пов'язані з плануванням, починаються з вибору об'єкта діяльності, в якості якого вибирається не весь ринок, а лише та його частина (сегмент), яку підприємство здатне ефективно обслуговувати. Після виявлення основних сегментів ринку, розробляється послуга і комплекс маркетингових заходів, які надають змогу виділити її серед послуг конкурентів. Це дозволяє зосередитись саме на тих споживачах, потреби яких збігаються з можливостями підприємства. Далі прогноуються обсяги надання послуг, розробляється стратегія ціноутворення. Таким чином, можна виділити якісне (стратегічне) і кількісне (оперативне) планування. Процес планування здійснюється безперервно, тому що, по-перше, існує постійна невизначеність майбутнього, по-друге, після досягнення цілей – існування підприємства не припиняється, і постають нові цілі [1]. Зважаючи на те, що сформульовані плани виконуються поступово, у процесі їхнього виконання можуть виникнути непередбачувані труднощі, спричинені чинниками, які залежать як від маркетингової діяльності і підприємства в цілому, так і від різноманітних змін у зовнішньому середовищі. Контроль виконання планів передбачає оцінку, а результати часто вимагають корекції запланованих дій.

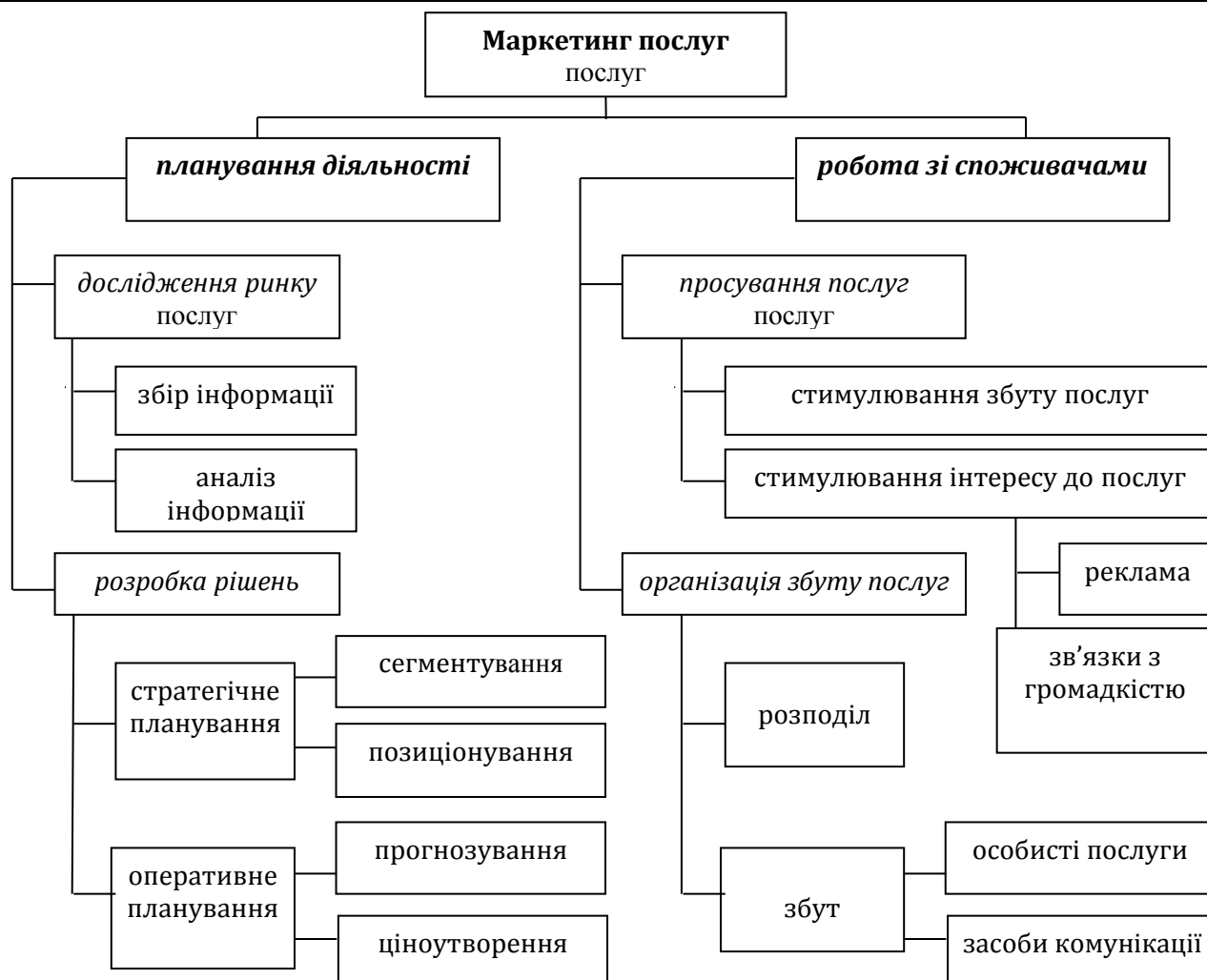


Рис. 1. Функціональна модель маркетингу послуг на підприємствах сфери послуг

Існуючі методи стимулювання споживачів можна поділити на дві групи: одні методи стимулюють інтерес споживачів до послуг, а інші – стимулюють зростання попиту. Ці методи використовують різний мотиваційний механізм впливу на споживачів. На практиці вони застосовуються комплексно. До перших відносяться реклама і зв'язки з громадськістю. Другі можна поділити на короткострокові і довгострокові заходи. Короткострокові заходи включають скидки, зниження цін, конкурси, премії, а до довгострокових заходів можна віднести пропозиції обслуговування у визначений термін. Виконання зазначених функцій потребує не тільки знань, але й комунікативних здібностей працівників [1].

Для виконання всього комплексу робіт і функцій маркетингу на підприємстві сфери послуг необхідно створити групи, відділи, служби або управління маркетингу. Такі утворення є ланкою зв'язку, спрямування діяльності маркетингової служби в цілому та між окремими працівниками, встановлення відповідного способу взаємодії як у межах свого підрозділу, так і відносин із суміжними підрозділами підприємства. Система взаємозв'язків та підпорядкованість організаційних одиниць апарату управління, які виконують

різні функції управління підприємством визначається як організаційна структура управління [12].

Структура відображає будову та внутрішню форму системи. Наявність структури – невід'ємний атрибут усіх реально існуючих систем, бо саме вона надає їм цілісності.

Вдало обрана форма організаційної структури підприємства відповідає корпоративній культурі та стратегії, використанням технологіям і кваліфікації працівників, потребам ринку і специфіці наданих послуг. Тому структуру підприємства не можна створювати довільно, а слід враховувати багато зовнішніх і внутрішніх чинників. Структура дає змогу працівникам усвідомити своє місце в організації й одночасно забезпечує координацію функцій, які вони виконують [12].

Маркетингові служби мають посідати відповідне місце у системі певної організаційної структури (рис. 2).

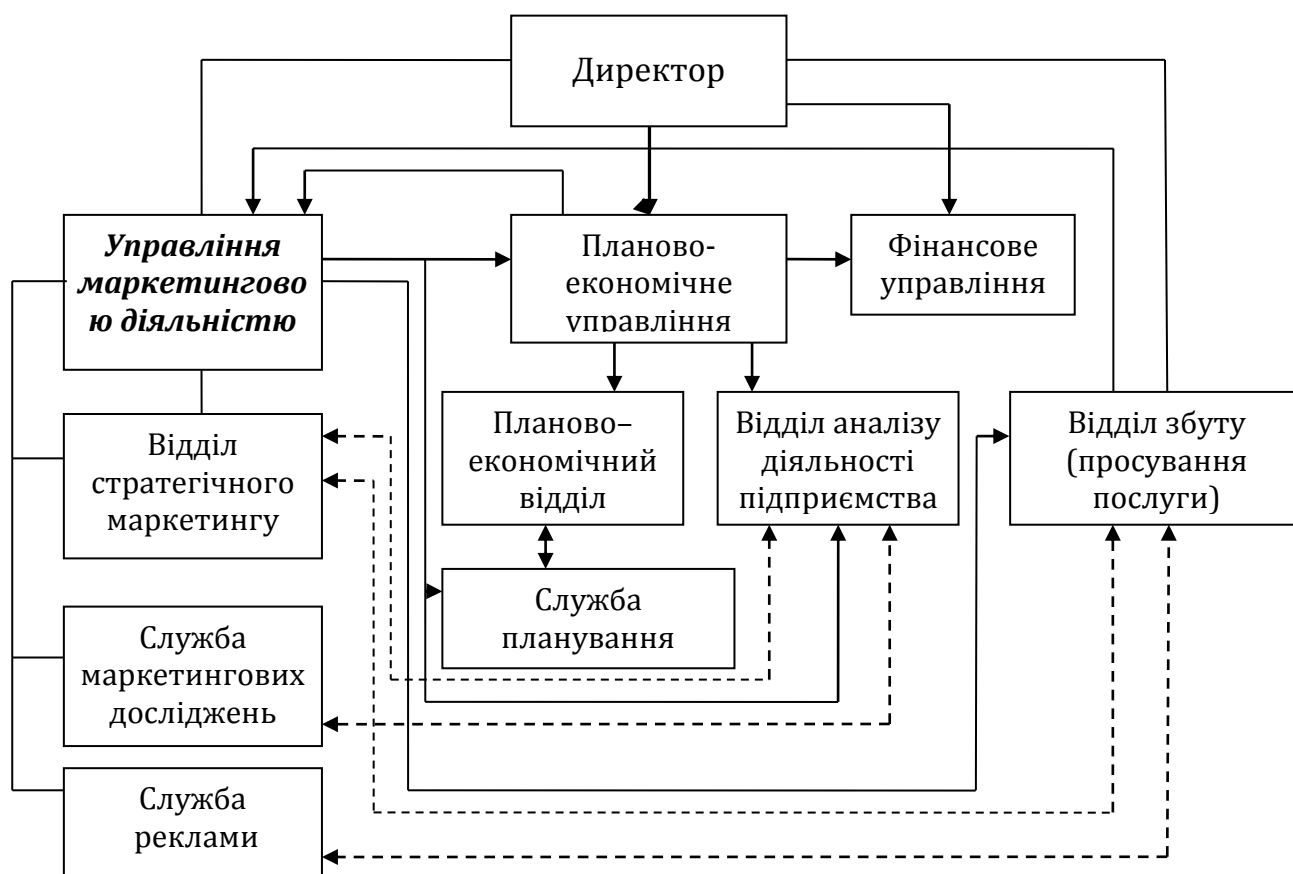


Рис. 2. Організаційні взаємозв'язки у процесі управління маркетинговою діяльністю на підприємстві сфери послуг [1]

Одним з основних принципів організації маркетингу є максимальне наближення місць прийняття маркетингових рішень до підрозділів, що займаються практичним маркетингом. Організаційна структура управління маркетингом і рівень її функціонування поряд з обраною корпоративною

стратегією має першорядне значення для забезпечення досягнення цілей підприємства.

Організаційна структура маркетингової діяльності на підприємстві може бути визначена як сукупність служб, відділів, підрозділів, до складу яких входять фахівці, що займаються тією або іншою маркетинговою діяльністю [13].

Служба маркетингу в умовах ринкової економіки – це та ланка в управлінні підприємством, яка спільно з виробничою, фінансовою, збутовою, технологічною, кадровою та іншими видами діяльності створює єдиний інтегрований процес, спрямований на задоволення запитів ринку і отримання на цій основі прибутку.

Організаційна структура служби маркетингу повинна органічно вписуватись у загальну структуру підприємства сфери послуг. Якщо підприємство достатньо велике, то служба маркетингу має складатися з окремих ланок, які підзвітні управлінню маркетингу або керівнику відділу маркетингу. У складі відділу мають бути спеціалісти за різними напрямками маркетингової діяльності. При необхідності на підприємствах може створюватись підрозділ маркетингових досліджень [1].

Методика формування організаційної структури управління маркетингом включає п'ять етапів, які наведено на рис. 3 [1].

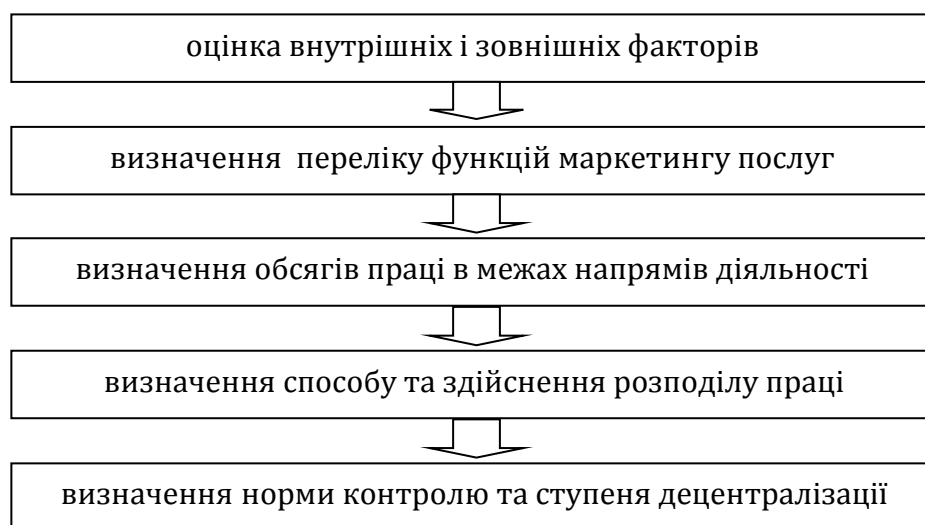


Рис. 3. Етапи формування організаційної структури управління маркетингом на підприємствах сфери послуг

Сформовані організаційні маркетингові структури мають відповідати певним вимогам, основними з яких є: невелика кількість ланок; створення умов для інтегрування маркетингу в управлінський процес; забезпечення розвитку творчості та інноваційної діяльності працівників; сприяння задоволенню потреб споживачів та зростанню обсягу наданих послуг [1].

Організаційна структура служби маркетингу повинна визначатися: специфікою діяльності підприємства, кількістю ринків, на яких воно функціонує, специфікою товарного портфеля, масштабами збуту, ресурсами, структурою управління підприємством [12].

При побудові організаційної структури маркетингу необхідним є врахування та використання наступних принципів: єдність цільових установок на підприємстві; чіткість маркетингової структури; ефективність системи зв'язку між підрозділами; раціональний розподіл обов'язків і відповідальності.

Підприємство повинно створювати службу маркетингу з таким розрахунком, щоб вона у найбільшій мірі відповідала його цілям. Діяльність служби маркетингу слід організувати у відповідності до Положення про службу маркетингу.

Крім того, керівники та ведучі спеціалісти маркетингової служби мають відповідати деяким специфічним вимогам, що визначені особливістю роботи у сфері маркетингу. До вимог стосовно особистих якостей спеціалістів маркетингової служби можна віднести: системність знань, широку ерудицію і кругозір, комунікабельність, дипломатичність, відчуття нового, вміння загасити конфлікт, здатність переконувати людей, бути аналітиками.

Схема організації відділу маркетингу на підприємствах сфери послуг може бути різною залежно від ознаки її побудови. Розрізняють наступні види організаційної структури служби маркетингу на таких підприємствах: функціональну; географічну (регіональну, територіальну); ринкову (сегментну) [13].

Функціональна організація служби маркетингу заснована на розподілі елементів маркетингової діяльності між службами за функціями (реклама і стимулювання збуту, маркетингові дослідження тощо). Управління цими службами підпорядковане віце-президенту з маркетингу (директору, його заступнику з маркетингу, начальнику відділу маркетингу та ін.). Така структура є доцільною, коли кількість ринків і послуг у підприємства невеликі і розглядаються як однорідні.

Географічна (регіональна, територіальна) організація – це об'єднання маркетингових дій у службах, виокремлених відповідно до території, що обслуговується ними, тобто організаційна структура управління маркетингом, у якій фахівці з маркетингу згруповані за окремими географічними районами. По суті це відноситься до підприємств, що створюють філіальну мережу: туристичні агенції, філії комерційних банків, страхових компаній, побутових підприємств та інші. Структура такого виду особливо актуальна для території, яка має відмінності у перевагах і запитах споживачів.

Ринкова (сегментна) організація служби маркетингу – організаційна структура управління маркетингом, у якій керівники окремими ринками несуть відповідальність за розробку і реалізацію стратегій і планів маркетингової

діяльності на певних ринках. Організація за ринковою ознакою заснована на інституціональній сегментації ринку, тобто виокремлюються ринки різних споживачів незалежно від їх географічного розміщення і відповідно до їх специфіки здійснюється маркетингова діяльність. Цей вид організації доцільно використовувати підприємствам, що пропонують свої послуги різним ринкам і послуги яких вимагають специфічного обслуговування.

Висновки. Формування організаційної структури служби маркетингу, яка здійснює правильний розподіл обов'язків, є основою ефективного функціонування всіх підрозділів підприємства, оскільки саме маркетинговий підрозділ виконує зворотній зв'язок з ринком і сприяє максимальному задоволенню потреб і попиту споживачів.

Функціональна модель організаційної структури служби маркетингу, може бути взята за основу при здійсненні розподілу та інтеграції праці фахівців для різних підприємств сфери послуг. Відповідне формування організаційної структури маркетингу на підприємстві забезпечує ефективне здійснення внутрішніх процесів та швидку взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем.

Підприємство повинно створювати організаційну структуру управління маркетингом з таким розрахунком, щоб вона в найбільшій мірі відповідала його цілям. Організаційна структура будь-якої системи пов'язана з досягненням її стратегічної мети і є конструкцією організації, на основі якої здійснюється управління підприємством.

Список використаних джерел

1. Погожа Н.В., Мартинюк В.В. Маркетингове середовище сфери послуг // Вісник наукових досліджень: актуальні регіональні проблеми економіки, права, управління і соціальної сфери. – Вип. 1. – Вінниця: вид-во Вінницького інституту регіональної економіки та управління, 2004. – С.63-69.
2. Потребности, доходы, потребление: методология анализа и прогнозирование народного благосостояния / Н.М. Римашевская, А.И. Левин и др. – М.: Наука, 1979. – 240 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
4. Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В., Котлер Ф. Основы маркетинга, 4-е европейское издание: Пер с англ. / Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг, Ф. Котлер. – М: ООО "ИД Вильямс", 2007. – 1200 с.
5. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн. – М: Экономика, 2001. – 718 с.
6. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: Підручник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
7. Гаркавенко С.С. Маркетинг / С.С.Гаркавенко. – К.: Лібра, 1998. – 384 с.

8. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник / Е.П. Голубков. – М.: Издательство «Финпресс», 1999. – 656 с.
9. Котлер Ф. Основы маркетинга / Котлер Ф. : [пер. с англ. общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой]. – М.: Прогресс, 1990. – 410 с.
10. Окландер М.А. Маркетинг у секторах національної економіки // Монографія / М.А. Окландер. – Одесса: Астропринт, 2004. – 408 с.
11. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль / Котлер Ф. – СПб.: Питер, 1999. – 896 с.
12. Чернявський А.Д. Організаційне проектування: Навч. посіб. / А.Д. Чернявський. – К.: МАУП, 2005. – 160 с.
13. Балабанова Л.В., Холод В.В., Балабанова І.В. Маркетинг підприємства. Навчальний посібник / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.

УДК 336.71

Дрогоруб І. В., здобувач кафедри фінансів
суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільський національний економічний університет

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКІВ

Досліджено зміст нормативно-правового регулювання діяльності банківських установ, зокрема банківських фінансових ресурсів, визначено основні групи законодавчого забезпечення та подано пропозиції щодо вдосконалення вітчизняного банківського законодавства.

Ключові слова: *нормативно-правова база, фінансові ресурси, банківське законодавство, банківські установи*

Investigated content normative and legal regulation activity of banking institutions, in particular the banking of financial resources, identifies the main groups of legislative provision and submitted proposals on improvement of national banking legislation.

Key words: *normative and legal basis, financial resources, banking legislation, bank establishments.*

Исследовано содержание нормативно-правового регулирования деятельности банковских учреждений, в том числе банковских финансовых ресурсов, определены основные группы законодательного обеспечения и представлены предложения по совершенствованию отечественного банковского законодательства.

Ключевые слова: *Нормативно-правовая база, финансовые ресурсы, банковское законодательство, банковские учреждения*

Вступ. Сучасні умови трансформації економічних відносин зумовили об'єктивну необхідність ефективного забезпечення нормативно-правовою базою функціонування інститутів фінансового ринку, які гарантують результативність господарського механізму країни. Провідне місце серед таких структур належить банківським установам, оскільки саме вони забезпечують практично весь рух грошових потоків в економіці, створюючи базові передумови для усіх стадій процесу суспільного відтворення. При цьому в ефективній діяльності цих установ головна роль належить фінансовим ресурсам. Банки перебувають у середовищі економічної нестабільності, в умовах фінансово-економічних перетворень, характерних для ринкової економіки. З огляду на це, їх діяльність повинна мати відповідну нормативно-правову основу, яка б відповідала сучасним вимогам економіки та адаптувалася до реальних потреб суспільства. Саме стабільна законодавча база є вирішальним фактором економічного піднесення і покращення економічного рівня банківських установ.

На становлення і розвиток банківської діяльності суттєвий вплив має підтримка з боку держави, її економічне та нормативно-правове забезпечення. Відтак, істотне місце займають питання законодавчого регулювання фінансових ресурсів банків без якого ефективна діяльність банківських установ неможлива. Нормативно-правові акти мають відповідати усім етапам розвитку банківської системи, сприяти її ефективному функціонуванню, підвищувати її надійність, що збільшить довіру з боку населення, а тому і стимулювати розвиток фінансового сектора країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню різних аспектів нормативно-правового регулювання діяльності банківських установ досить багато уваги присвячується західними та вітчизняними економістами, особливо коли йдеться про банківську систему, забезпеченість економіки кредитними ресурсами.

Серед вітчизняних науковців з даної проблеми варто виділити дослідження Б. П. Адамика, Г. Р. Балянт, О. Д. Гетьманцева, Ж. М. Довгань, О. М. Кузьмака, С. М. Лобозинської, Г. М. Пурія тощо. Розгляду законодавчого забезпечення в банківській сфері присвячені праці таких зарубіжних вчених : Ф. С. Мишкіна, П. С. Роуз, Дж. Сінкі, Дж. Р. Хікса, Р. Н. Холта та ін.

Методика досліджень. На сучасному етапі розвитку економіки держави невирішеним та головним із важливих завдань, які ставляться перед органами влади є покращення законодавчого регулювання діяльності банківських установ, оскільки репутація останніх, стійкість національної грошової одиниці, дієвість важелів впливу на механізм банківської діяльності визначають ефективність функціонування не тільки банківської системи, а й економіки країни в цілому.

Постановка завдання. Основною ціллю статті є оцінка стану нормативно-правового регулювання формування і використання фінансових ресурсів

банківських установ та визначення напрямів цього регулювання в умовах ринкових перетворень.

Результати досліджень.

За умов організації ефективного нормативно-правового поля регулювання діяльності банківських установ можливе позитивне вирішення різних завдань щодо нарощення обсягів фінансових ресурсів банків, що супроводжуватиме забезпечення стабільності розвитку усіх ланок економіки.

Аналізуючи зміст банківського законодавства, більшість вчених відзначають, що дана сфера нормативного регулювання є комплексним міжгалузевим правовим явищем, яке складається з приватно-правових та публічно-правових приписів, об'єднаних таким предметом правового регулювання, як суспільні відносини, сформовані у сфері банківської діяльності й функціонування банківської системи [3, с. 17].

Банківське законодавство базується на Основному Законі країни – Конституції України. Це головний документ, на основі якого приймаються усі закони та нормативно-правові акти. Тому, можна стверджувати, що цей закон закладає конституційні аспекти банківського законодавства, а також встановлює принципи, основні положення стосовно регулювання формування і використання фінансових ресурсів банківських установ.

Нормативно-правові засади (сукупність фінансово-правових і адміністративно-правових норм) – це передусім акти управління, що забезпечують регулювання відносин у сфері банківської діяльності [2, с. 4].

На нашу думку, досить вдало зазначив Б. П. Адамик, що нормативно-правова база є основою системи організаційного забезпечення державного регулювання діяльності банків, оскільки саме розробка, вдосконалення законодавчих та правових норм банківської діяльності передбачає регулюючий вплив держави на об'єкт управління – банківську систему [1, с. 8].

На нашу думку, нормативно-правове регулювання фінансових ресурсів банків – сукупність норм, які мають юридичну силу та регулюють відносини, що виникають в процесі їх формування та використання.

Правове забезпечення згаданих ресурсів банківської діяльності здійснюється за допомогою спеціального державно-правового механізму, що складається, по-перше з організаційно-структурних формувань, по-друге, з нормативно-правових засобів впливу на відносини в даній сфері [2, с. 4].

Організаційно-структурні формування – це виконавчо-розпорядчі органи держави та місцевого самоврядування, наділені управлінськими повноваженнями у сфері банківської діяльності. Виокремлюють два види таких органів:

– спеціально створенні для реалізації державної політики у сфері питань розвитку банківської діяльності;

– такі що регулюють банківську діяльність поряд з виконанням інших функцій [2, с. 4].

Організаційну структуру нормативно-правового регулювання та контролю формують органи законодавчої та виконавчої влади: Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, НБУ, галузеві міністерства, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, Державна фінансова інспекція України, Державна казначейська служба України, Міністерство доходів і зборів України, Рахункова палата України, Служба безпеки України тощо.

Основи правового механізму регулювання фінансових ресурсів банку закріплені в провідних законах України «Про банки та банківську діяльність» та «Про Національний банк України». Юридичний статус центрального банку також регламентує Конституція України, в якій Національному банку України надано незалежний статус у державних гілках влади. На нього покладено функцію регулювання та нагляду за діяльністю банківських установ.

Закон України «Про банки та банківську діяльність», прийнятий 7 грудня 2000 року, регламентує правові основи сталого розвитку та функціонування банківських установ, забезпечує захист інтересів клієнтів, сприяє створенню належних умов для підвищення конкурентоспроможності банків на фінансовому ринку, що супроводжується нарощенням обсягів фінансових ресурсів, а також визначає етапи процедури створення, державної реєстрації, ліцензування, діяльності, реорганізації та ліквідації банків. Основні аспекти щодо статуту, обсягів статутного та інших капіталів, здійснення банківських функцій – все це визначає зазначений закон.

Повноваження Національного банку, зокрема у сфері формування і використання фінансових ресурсів визначаються через прийняття Головним банком нормативних актів згідно з Законом України «Про Національний банк України» (прийнятий Верховною Радою України 20 травня 1999 року).

Найважливішим контролюючим органом у банківському секторі є Національний банк України, який адміністративними та індикативними методами забезпечує регулювання банківської діяльності з метою ефективної її організації на фінансовому ринку України. Так, адміністративне регулювання банківської діяльності на фінансовому ринку полягає у реєстрації банків та наданні їм ліцензій на певні види діяльності, а індикативне передбачає: впровадження обов'язкових економічних нормативів; визначення норм обов'язкових резервів для банків; встановлення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій. Окрім зазначеного, індикативне регулювання передбачає використання засобів впливу непрямої дії, а саме: визначення процентної політики; рефінансування банків; управління золотовалютними резервами, включаючи валютні інтервенції; операції з

цінними паперами на відкритому ринку; імпорт та експорт капіталу. Таким чином, НБУ уособлює не тільки законодавчо-регулюючі функції стосовно банківської діяльності, але й виступає у ролі контролюючого органу з відповідними правами на застосування санкцій до порушників [6, с. 242].

Нормативні акти НБУ посідають особливе місце у регулюванні формування та використання фінансових ресурсів банків, які видаються як постанови Правління НБУ, положення, інструкції тощо.

Банківські закони займають провідне місце в системі джерел права, що пояснюється такими ознаками: їх приймає тільки вищий представницький орган держави; вони мають вищу юридичну силу стосовно інших підзаконних нормативно-правових актів, що не мають суперечити законам; вони регулюють основоположні засади створення й діяльності банківських установ, проведення банківських операцій і побудови банківської системи держави; їх норми, ґрунтовані на Конституції України, є первинними і мають бути деталізовані в підзаконних нормативно-правових актах (насамперед, актах НБУ); прийняття законів супроводжується дотриманням спеціальної законодавчої процесуальної процедури [2, с. 14].

На наш погляд, нормативно-правове регулювання формування і використання фінансових ресурсів банків доцільно поділяти на 4 групи:

I група – Основний Закон держави – Конституція України. Цей нормативно-правовий акт має найвищу юридичну силу, визначає конституційні засади ведення банківської діяльності. На її основі приймаються усі інші законодавчі акти країни.

II група – до цієї групи відносимо закони України. Основними є Закони України "Про Національний банк України" та "Про банки і банківську діяльність", в яких визначено класифікацію, найважливіші вимоги до формування і використання фінансових ресурсів банківських установ.

III група – це підзаконні нормативні акти НБУ: положення, постанови, інструкції, методичні рекомендації тощо. До відповідних актів цієї групи відносимо: «Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні», затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368, «Положення про порядок формування та використання банками резервного фонду», «Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні», Постанови Правління НБУ.

IV група – нормативно-правова база цієї групи розробляється відповідно до спеціалізації банківських установ. Це внутрішньобанківські документи, до яких можна віднести накази, розпорядження, положення, робочі плани, інструктивні вказівки тощо.

Однак, у нормах чинного банківського законодавства не дають чіткого визначення дефініції «фінансові ресурси», а результати дослідження практики нормативно-правової бази вказують на вагомій прогалині, оскільки визначення

терміну «фінансові ресурси», наводиться тільки в енциклопедіях, словниках, а також у працях науковців. Поряд із цим, в Законі України «Про банки і банківську діяльність» подано класифікацію фінансових ресурсів банків. Відсутність у нормативних документах визначення поняття фінансові ресурси, досить негативно впливає на функціонування банківських установ.

І хоча в вітчизняному законодавстві термін фінансові ресурси згадується, проте його зміст не розкривається. В законах дається визначення лише окремих видів фінансових ресурсів банку. На нашу думку, це є вагомим недоліком, особливо в банківському законодавстві, адже з розвитком ринкових відносин, дефініція «фінансові ресурси» розглядається як економічне поняття і визначає діяльність суб'єкта господарювання в процесі досягнення високих фінансових результатів.

В Законі України «Про банки і банківську діяльність», подано визначення терміну «ресурси банку» – сукупність власних, залучених та інших фінансових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні і використовуються на його розсуд для здійснення повномасштабної банківської діяльності [4].

Досить багато науковців, які досліджували це питання, використовують схоже за змістом визначення фінансових ресурсів банку: фінансові ресурси банку – це сукупність власних, залучених та запозичених коштів, котрі знаходяться в його розпорядженні і використовуються для здійснення банківської діяльності з метою отримання високих фінансових результатів.

Низка вчених досить чітко визначає, що банк розпоряджається цими коштами, однак таке трактування є неповним, оскільки в ньому не вказано на джерела формування ресурсів банківських установ, що є досить вагомим в ринкових умовах та недостатності фінансових ресурсів.

Таким чином, можна стверджувати, що терміни «ресурси банку» і «фінансові ресурси банку» є тотожними. Тому, на нашу думку, у законах України, які регулюють діяльність банківських інститутів, слід дати чітке визначення терміну «фінансові ресурси банку», що покращить умови накопичення та зміцнення ресурсного потенціалу цих установ.

Доцільність модернізації нормативно-правового регулювання фінансових ресурсів банку спричинена розвитком ринкового господарювання.

Із врахуванням того, що робота банківських установ здійснюється в основному за рахунок залучених коштів, НБУ встановлює жорсткі економічні нормативи, які сприяють забезпеченню інтересів як окремих суб'єктів, так і всієї банківської системи в цілому. Відповідно до вимог законів України «Про Національний банк України» та «Про банки і банківську діяльність», НБУ з метою забезпечення реалізації ефективної банківської діяльності Постановою № 368 від 28.08.2001 затвердив Інструкцію про порядок регулювання діяльності банків в Україні, в основу побудови якої лягли вимоги Базельського комітету, що

охоплюють 25 базових принципів, якими необхідно керуватися при здійсненні банківського нагляду, і передбачає порядок визначення обов'язкових до виконання всіма банками економічних нормативів. Відтак, при формуванні основних засад банківського нагляду основна увага акцентувалася на зниженні кредитних ризиків та ризиків ліквідності через встановлення та проведення контролю з боку НБУ за дотриманням і виконанням банками економічних нормативів [6, с. 243].

Крім проблеми, пов'язаної з нормативно-правовим регулюванням фінансових ресурсів, в українських банків також відсутня організаційна готовність, адекватна система управління ризиками. Також досить низьким є рівень теоретичних розробок питань управління ризиками банківської діяльності. В переважній більшості банки лише переписують нормативні документи Національного банку України без врахування специфіки своєї діяльності. Лише окремі великі банки, які приділяють належну увагу питанням управління ризиками, у доповнення до нормативних документів НБУ використовують зарубіжні методологічні розробки по управлінню ризиками [5, с. 282].

Українським банкам доцільно нарощувати обсяги фінансових ресурсів шляхом накопичення обсягів своїх структурних елементів, зокрема, збільшувати обсяги акціонерного капіталу, реалізовувати ефективну дивідендну політику, раціонально управляти власним капіталом. Успішність подальшого процесу капіталізації банківської системи України залежить від тих методів і форм управління капіталом, що використовуватимуться й НБУ, і самими банками. Щоб повністю розв'язати проблему організаційного забезпечення збільшення капіталу банками, доцільно внести зміни у нормативних документах НБУ, де були б передбачені зростання капіталу за рахунок субординованого боргу, диференціації показника адекватності капіталу за рахунок консолідації банківської системи [7, с. 81]. Безперечно, такі заходи повинні регулюватися відповідними нормативно-правовими актами.

У банківському законодавстві України спостерігається наявність чималої кількості підзаконних актів, та серед них не має конкретних законів, які б регулювали конкретні питання формування та використання фінансових ресурсів банків, що є істотним недоліком нормативного регулювання у сфері банківської діяльності України. Така ситуація пояснюється, по-перше, тим, що процедура їх прийняття є досить складною та повільною, а, по-друге - зміна діючих норм може негативно вплинути на банківську систему, оскільки не кожна банківська структура зможе вчасно адекватно відреагувати на зміну законодавчих норм.

Крім цього, вітчизняному законодавству, що регулює різні аспекти банківської діяльності властиві такі недоліки: структура нормативно-правового забезпечення діяльності банківських установ є досить складною; нормативні

акти не завжди взаємопов'язані між собою, не враховують сучасних реалій вітчизняної економіки, в окремих випадках суперечать принципам ринкових відносин; немає комплексного систематизованого законодавчого документу, котрий би регламентував діяльність банківських установ; постійна зміна банківського законодавства, часте внесення змін до законодавчих актів, мають негативний вплив виконання працівниками фінансово-кредитних установ та їх клієнтами своїх зобов'язань; суперечність нормативних документів супроводжується «руйнуванням» відносин між банківськими установами та суб'єктами господарювання тощо.

Таким чином, з метою інтеграції основних засад вітчизняного банківського законодавства до загальноєвропейських стандартів, на нашу думку, доцільно вжити таких заходів:

- згрупувати законодавчі та нормативно-правові акти, що регулюють роботу банківської системи в нашій державі в єдиний акт – Банківський кодекс України, у якому знайшли б відображення заходи щодо покращення банківського нагляду та регулювання з боку НБУ;

- забезпечити, на правовій основі, прозорість діяльності банків, а також гарантувати своєчасне та правдиве інформаційне забезпечення щодо фінансового стану згаданих установ;

- розробляти нормативно-правові акти, котрі би стали правовою базою для формування і використання фінансових ресурсів банків;

- сформувані нові нормативні положення, які сприяли б упорядкуванню роботи філій банків з іноземним капіталом в Україні тощо.

Висновки

Законодавче регулювання фінансових ресурсів банків має базуватися на науковому підґрунті та напрацьованому досвіді правової основи провідних країн світу з ринковою економікою. Нормативно-правову базу, на нашу думку, доцільно удосконалювати та пристосовувати до потреб сучасного життя суспільства, задоволення економічних інтересів усіх його верств. Закони та інші нормативно-правові акти мають регулювати весь спектр економічних відносин в банківській сфері та відповідати теоретичним засадам формування фінансових ресурсів банківських установ.

Без наукового підґрунтя, не можливо вдосконалювати банківське законодавство. Для прийняття важливих рішень щодо нормативно-правового регулювання доцільно підбирати необхідну інформацію, яка має бути достовірною, повною, відкритою та постійно оновлюватися. Лише така інформація дасть змогу прийняти відповідні рішення щодо нормативно-правового регулювання формування та використання фінансових ресурсів банківських установ. Тому, на нашу думку, інформаційне забезпечення є

фундаментом для успішного вирішення проблем щодо засад правового регулювання діяльності банківських установ.

Отже, вітчизняне законодавство в сфері банківської діяльності має бути направлено на забезпечення ефективного формування і використання банківського капіталу, що внесе значні позитивні зміни в діяльність банківських установ. Тому доцільно привести вітчизняну законодавчу базу у відповідність до міжнародних загальноєвропейських стандартів.

Список використаних джерел

1. Адамик Б. П. Трансформація парадигми державного регулювання банківської діяльності в умовах фінансової кризи / Б. П. Адамик // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 7–18.

2. Балянт Г. Р. Нормативно-правова основа функціонування банківських установ і напрямки її вдосконалення [Електронний ресурс] / Г. Р. Балянт, Л. М. Прийдун // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. – 2010. – Вип. 14-15. – С. 3-21.

3. Гетьманцев Д. О. Банківське право України: Навч. посіб. / Д. О. Гетьманцев, Н. Г. Шукліна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

4. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

5. Кузьмак О. М. Банківський ризик-менеджмент в системі базельських угод / О. М. Кузьмак // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 6 (9). – С. 280-283.

6. Пурій Г. М. Організаційно-правові засади банківської діяльності на фінансовому ринку України / Г. М. Пурій // Інноваційна економіка. – 2011. – С. 241-245.

7. Чеберяко О. В. Структура капіталу банків України та його характеристика / О. В. Чеберяко, О. О. Рябоконт // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3. – С. 77-82.

УДК 339.13

Євтушенко В.В., к.т.н., доцент,
Путінцева С.В., старший викладач
Херсонський національний технічний університет

ТОВАРОЗНАВЧА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА АНАЛІЗ РИНКУ ЗАСОБІВ ГІГІЄНИ РОТОВОЇ ПОРОЖНИНИ

Зубна щітка у своїй більшості має не так багато параметрів, на підставі яких вже можна обрати необхідний засіб гігієни ротової порожнини. Однак, для того, щоб щітка

повністю відповідала запитам споживача, необхідно знати критерії вибору серед різновидів зубних щіток, які представлені на сучасному ринку.

Ключові слова: зубна щітка, щетина, жорсткість, робоча поверхня.

Toothbrush mostly has not so many parameters on which it is already possible to choose an oral hygiene agent. However, in order to fully meet the demands of brush buyer need to know the criteria for selection of those varieties of toothbrushes, which are presented on the market today.

Key words: tooth brush, bristle, stiffness, working area

Зубная щетка в большинстве своем имеет не так много параметров, на основании которых уже можно выбрать необходимое средство гигиены ротовой полости. Однако, для того, чтобы щетка полностью соответствовала запросам покупателя, нужно знать критерии выбора среди тех разновидностей зубных щеток, которые представлены на современном рынке.

Ключевые слова: зубная щетка, щетина, жесткость, рабочая поверхность.

Вступ. Зберегти зуби і ясна, як і інші органи і тканини, здоровими - справа реальна, тільки для цього необхідно дотримуватися всі належні методи і правила індивідуальної гігієни порожнини рота. Основним засобом гігієни порожнини рота є зубна щітка. В Україні сегмент зубних щіток становить до 10% обсягу всієї продукції засобів гігієни ротової порожнини. Основними постачальниками щіток є такі транснаціональні компанії, як Colgate-Palmolive, SmithKline і Oral-B. Сегментарно тут присутні й інші великі постачальники - наприклад, ARCAM / Dr. Theiss, яка пропонує дитячі щітки Kapt-n Blaubar. Проблема українського ринку полягає в тому, що попит на продукцію під всесвітньо відомими торговими марками вже існує, але культура споживання перебуває в зародковій стадії. Хоча вже більше 65% всіх придбань зубних щіток здійснюються в аптеках і супермаркетах, вагома частка ринку залишається в тіні і належить базарам, вуличним торговцям і неспеціалізованим яткам. Через вищеназвані торгові точки збувається фальсифікована продукція, яка не відповідає стандартам якості. Лівова частка фальсифікату завозиться на український ринок контрабандою з Болгарії та Індії. Безпека таких підробок для здоров'я людини не гарантована. Найбільшим попитом користуються механічні щітки, саме тому їхні вивчення є актуальною проблемою сьогодення. Зубні щітки відносяться до товарів, що використовуються всіма верствами населення різного віку кожен день протягом усього життя. Саме тому дослідження цього товару, виявлення його параметрів, сировини та вплив якості зубних щіток на життя та здоров'я людини є дуже важливим.

Аналіз останніх досліджень. Український ринок засобів догляду за ротовою порожниною має високий потенціал росту, оскільки зростає значимість особистої гігієни у сучасному суспільстві. Розвиток ринку відбувається за

рахунок різноманітності товарних категорій. Однак, досліджень, пов'язаних з цим, досить мало.

Методика досліджень. В роботі використано аналітичний метод дослідження, який базується на дослідженні різних варіантів зубних щіток, аналізі їх можливостей для гігієни ротової порожнини.

Постановка завдання. Дослідження товарознавчих характеристик зубних щіток та аналіз сучасного ринку.

Результати досліджень. Основними нормативними документами, що регламентують якість зубних щіток є стандарти, котрі містять в собі загальні вимоги щодо показників якості, а також висновки державної санітарно – епідеміологічної експертизи, що безпосередньо дають гарантію безпечності зубних щіток для кінцевого споживача. Основними стандартами, що регламентують якість зубних щіток є:

1. ГОСТ 6388-91 «Щетки зубные. Общие технические условия»;
2. ГОСТ 28637-90 «Изделия щетинно-щеточные. Методы контроля»;
3. ГОСТ 28660-90 «Изделия щетинно-щеточные. Маркировка, упаковка, транспортировка и хранение».

ГОСТ 6388-91 «Щетки зубные. Общие технические условия» розповсюджується на зубні щітки, що призначені для гігієни порожнини роту. Він не розповсюджується на зубні щітки, котрі мають механічний, електричний та інші приводи. Стандарт регламентує основні розміри зубних щіток, приймання, методи випробувань, транспортування та зберігання, технічні вимоги:

- характеристики основних видів;
- вимоги до матеріалів та комплектуючих виробів;
- комплектність; маркування та пакування [1].

– ГОСТ 28637-90 «Изделия щетинно-щеточные. Методы контроля». Цей стандарт розповсюджується на щетинно-щіткові вироби та встановлює:

– методи контролю показників призначення (сутність методу, засоби, проведення контролю, оцінка результатів);

– методи контролю показників надійності (сутність методу, проведення контролю, оцінка результатів);

– методи контролю показників рівня надійності використання (проведення контролю, контроль якості обробки робочої частини) [2].

ГОСТ 28660-90 «Изделия щетинно-щеточные. Маркировка, упаковка, транспортировка и хранение». Даний стандарт розповсюджується на щетинно-щіткові вироби призначені для потреб народного господарства та експорту, та встановлює правила їхнього маркування, пакування, транспортування та зберігання. У цьому стандарті висуваються основні вимоги щодо маркування та пакування товарів як в транспортну так і в споживчу тару, додаткові позначення та відомості про товар. Так як на якість товару впливає такий фактор, як

транспортування, то відомості щодо його порядку та особливостей є також необхідними та регламентуються цим нормативним документом [3].

Але єдиним документом, що може гарантувати якість зубної щітки, що реалізується та використовується кінцевим споживачем є висновок державної санітарно-гігієнічної експертизи, який має додаватися до кожної партії товару. Згідно із наказом «Про затвердження Тимчасового порядку проведення державної санітарно-гігієнічної експертизи » №247 від 09.10.2000 року, висновок державної санітарно-гігієнічної експертизи - документ установленної форми, що містить опис ознак об'єкта експертизи, висновок (позитивний чи негативний) про відповідність об'єкта експертизи вимогам санітарного законодавства (санітарних норм), вимоги стосовно об'єкта експертизи - критерії безпеки та умови використання, із якими має ознайомитись й котрі зобов'язується виконувати замовник - власник об'єкта експертизи, й котрі є в подальшому предметом державного санітарно-епідеміологічного нагляду. Висновок експертизи є чинним протягом терміну дії нормативного документа, прийнятого в установленому порядку на цей об'єкт експертизи (продукцію). Для продукції імпортного виробництва, на яку відсутні нормативні документи, висновок видається відповідно до терміну дії контракту між закордонним контрагентом та імпортером, але не більше, ніж на п'ять років. Але, не дивлячись на таку велику кількість законодавчої та нормативної бази, що регламентує якість непродовольчих товарів, їх продаж, вимоги до якості та кількості під час приймання, деякі аспекти залишилися без уваги. Такими є методи контролю якості зубних щіток. Проблема полягає в тому, що нормативна та технічна база застаріла та не поновлюється, й уже не повністю відповідає вимогам сьогодення.

Відповідно до діючого міждержавного стандарту ГОСТ 6388-91 «Щетки зубные. Общие технические условия» [1] зубні щітки розрізняють за способом приведення до дії: ручні (механічні); автоматичні (електричні, звукові та ультразвукові). Меншим попитом, порівняно зі звичайними ручними щітками, користуються щітки електричні та на батарейках. За великим рахунком, в Україні вони з'явилися тільки наприкінці 1990-х років, світ же дізнався про існування немеханічного способу очищення зубів ще за 30 років до цього. В цілому, цей підсегмент щіток розвивається і навіть інтенсивно росте, однак широкому поширенню таких щіток не сприяє їх висока ціна. Крім батарейкових і електричних щіток, існують й іригатори, які чистять за допомогою струменів води різного ступеня потужності. Виробників немеханічних щіток, представлених на українському ринку, можна перерахувати по пальцях: Gillette (Braun Oral B), P & G і Colgate-Palmolive. Для вітчизняного споживача все ж таки найбільш доступними на сьогоднішній день залишаються ручні зубні щітки. Тому, зупинимось більш докладніше на цьому виді товару.

У свою чергу механічні зубні щітки поділяють:

– за призначенням: для чищення зубів; для чищення міжзубних просторів; для чищення протезів, що знімаються.

– за віковою ознакою: дитячі для дошкільного віку; для школярів; для дорослих.

– за ступенем жорсткості: м'які (софт); середньої жорсткості (медіум); жорсткі (хард).

Сучасний асортимент зубних щіток вийшов за межі вимог, які встановлені існуючою нормативною базою. Ринок може запропонувати споживачеві оновлену класифікацію зубних щіток за показниками жорсткості, а саме: дуже м'які (сенсетив); м'які (софт); середньої жорсткості (медіум); жорсткі (хард); дуже жорсткі (екстра-хард).

Найбільш широко застосовуються щітки середнього ступеня жорсткості. Як правило, дитячі зубні щітки виготовляють з дуже м'якого або м'якого волокна. Зубні щітки такою ж мірою жорсткості рекомендується використовувати людям з ураженням пародонту. Жорсткі та дуже жорсткі зубні щітки можна рекомендувати лише особам зі здоровими тканинами пародонта, однак, при неправильному методі чищення вони можуть травмувати ясна й викликати стирання твердих тканин зуба.

Слід зазначити, що щітки середньої жорсткості і м'які найбільш ефективні, так як щетинки у них більш гнучкі і краще проникають у міжзубні проміжки і під ясенні ділянки.

Згідно з міжнародним стандартом ISO 20126:2012 «Стоматологія. Ручні зубні щетки. Общие требования и методы испытаний» встановлюються методи визначення жорсткості робочої частини зубних щіток, що дозволяє розділити їх за ступенем жорсткості. Всі виробники повинні використовувати однакові методи випробувань та класифікацію, щоб споживач мав змогу вибирати щітку необхідної жорсткості незалежно від торгової марки або країни – виробника [4]. В стандарті детально описано рекомендації, як правильно проводити фізичний огляд даної продукції. За відкритою в мережі інформацією в Україні ні один виробник не перейшов на цей стандарт.

У сучасних зубних щітках дуже часто поєднується щетина різного ступеня жорсткості (як правило, промаркована різними кольорами) – рис. 1. Більш жорстку щетину розташовують в центрі зубної щітки - ефективніше очищують жувальні поверхні зубів, м'які щетинки розташовані по краях, що дає можливість запобігти травмування ясен.

Розрізняють щітки з натуральної та штучної щетини. На даний момент науково доведено, що використання зубних щіток з натуральною щетиною шкідливо, так як вона вбирає воду і створює відмінні умови для розвитку хвороботворних мікроорганізмів. Стоматологами рекомендується використання зубних щіток виключно з штучною щетиною.



Рис. 1. Зубна щітка з щетиною різного ступеня жорсткості

В табл. 1 наведено порівняльний аналіз натуральної та штучної щетини. Сучасні матеріали, з яких виготовляються щітки, на відміну від своїх натуральних родичів не розшаровуються, у них рідше розвиваються мікроорганізми. Щетина повинна бути штучною - в ідеалі це нейлон 612, але є й інші волокна: «сетрон», «перлон», «дедерлон», поліуретан та інші. Щетина може бути різної товщини, що обумовлює різну жорсткість щіток; рухомості; способу обробки кінчика щетини.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз натуральної та штучної щетини у зубних щітках

| Вид щетини | Натуральна | Штучна |
|--------------------------------|--|--|
| Можливість контролю жорсткості | Не контрольована жорсткість, як правило висока | Можливість створення волокон різного діаметру і жорсткості |
| Стан кінчика щетини | Не може бути закруглений, травматичний для слизової оболонки, легко розшаровується | Заокруглений і відполірований, травматичний |
| Дезинфекція | Складна, можливість збереження мікроорганізмів | Можливість хімічної і фізичної обробки |
| Стабільність | Подовжується при зволоженні, абсорбує вологу | Низька залежність від різних зовнішніх чинників |

За характером розміщення пучків штучна щетина поділяється на:

- однорівневу;
- дворівневу;
- трьохрівневу;
- багаторівневу.

У головці щітки щетини організовані в пучки, які розташовуються зазвичай в 3 або в 4 ряди. Таке розташування дозволяє краще очистити всі поверхні зубів. Як правило, пучки щетин мають різну висоту: довші (м'які) по периферії, коротші, - в центрі. Кожна група пучків сприяє ретельнішому видаленню нальоту в тій або іншій області зубного ряду.

Зубні щітки з V - подібною посадкою пучків волокон рекомендується використовувати для очищення нальоту з контактних поверхонь зубів у осіб, що мають широкі міжзубні проміжки.

Часто зубні щітки мають індикатор - два ряди пучків волокон, забарвлених різноколірними харчовими фарбниками, які знебарвлюються у міру використання. Сигналом для заміни щітки є знебарвлення щетини на половину її висоти. Це зазвичай відбувається через 2-3 місяці при щоденному дворазовому чищенні зубів.

За ступенем обробки щетини штучна щетина поділяється на:

- нарізну;
- поліровану;
- заокруглену;
- шліфовану;
- комбіновану.

Окрім того зубні щітки поділяють за формою робочої поверхні на:

- щітки з прямою робочою поверхнею;
- щітки з вигнутою робочою поверхнею;
- щітки з робочою поверхнею, підстриженою під конус;
- щітки з випуклою робочою поверхнею.

Що ж стосується безпосередньо сучасного ринку, то на сьогоднішній день основними виробниками зубних щіток, що мають свої філії та представництва в Україні та в інших країнах СНД на сьогоднішній день є:

– Зубна щітка Colgate - ТРИЗА Лтд., СН-6234 Триенген, Швейцарія. Дистриб'ютори: 125167 Москва, Колгейт – Палмолив ЗАО, Ленінградський пр-т 37, корп.9; СООО «Центральна Дистриб'юторська Кампанія – ЦДК» Республіка Білорусь, 200007 Мінськ, вул. Фабріціуса 8-39; ТОВ « Колгейт – Палмолів Україна», 03150, м. Київ, вул., Димитрова, 16-г.

– Зубна щітка Oral-B Eхеed – Орал-Би Лабораторіс, Ірландія, Ньюбридж. Ко Килдеа. Дистриб'ютори: ТОВ « Жіллетт Юкрейн ТОВ» Україна 0101010 Київ-1, а/с «В»- 280; 123317, Москва, Червонопресненська наб., 18, Проктер енд Гембл, Служба споживачів.

– Зубна щітка Jordan – Малазія, Джордано АО, Хаавард Мартин сенс 30, 0978 Осло, Норвегія. Дистриб'ютори: Ерстайл Інт. Інк, 109382, м. Москва, а/с 27;

– Зубна щітка Aquafresh – «М&С Шиффер ГмбХ», Німеччина. Дистриб'ютор: ТОВ «ГлаксоСмітКлайн Хелстер Юкрейн Т.О.В.», 01033, м. Київ, вул. Жиллянська, 43.

– Зубна щітка Reach – «М&С Шиффер ГмбХ», Німеччина. Дистриб'ютор: ООО « Джонсон & Джонсон», Росія, м. Москва, 121614, вул. Крилатська, 17, кор. 3; 04073, Україна, м. Київ, пр-т Московський, 19б.

– Зубна щітка Trisa - Trisa Dental Division, Швейцарія.

Кожна з кампаній – виробників пропонує свою класифікацію зубних щіток за асортиментними позиціями, яка наведена в табл. 2. Асортиментні позиції в таблиці 2 показані за допомогою скорочень: НП – не представлено, П - представлено.

Виходячи з даних цієї таблиці можна зробити висновок, що основні види зубних щіток за ступенем жорсткості, які представлені в асортименті основних виробників є: середні, м'які та жорсткі зубні щітки. Але кожна кампанія, що займається виготовленням зубних щіток намагається розширити свій асортимент за допомогою нових видів товару, тим сам розвивати всій сегмент ринку, підняти рейтинг своєї компанії та підвищити попит споживачів за рахунок цього. Наприклад, дуже жорстка та дуже м'яка зубна щітка не так добре представлена на ринку України. Можна сказати, що ці види тільки починають розвиватися та отримувати свої перші відгуки споживачів щодо якості та специфічних властивостей, що надає цій щітці жорстка щетина. Ці новинки тільки зовсім недавно з'явилися на ринку України, але не дивлячись на це вже знайшли своїх споживачів.

Таблиця 2

Асортиментні позиції зубних щіток за ступенем жорсткості

| Країна-виробник | ТРИЗА Лтд.,СН-6234 Триенген, Швейцарія Colgate | Орал-Би Лабораторі Ірландія, Ньюбридж. Ко Килдеа Eceed. | Малазія, Джордано АО, Осло, Норвегія. Jordan | « М&С Шиффер ГмбХ», Німеччина Aquafresh | « М&С Шиффер ГмбХ», Німеччина. Reach | Trisa Dental Division Швейцарія. Trisa |
|--------------------|--|--|--|---|--|--|
| Ступінь жорсткості | | | | | | |
| Дуже жорстка | НП | НП | НП | НП | П | НП |
| Жорстка | П | НП | НП | П | П | П |
| Середня | П | П | П | П | П | П |
| М'яка | П | П | П | П | П | П |
| Дуже м'яка | П | П | П | НП | НП | НП |

Висновки. Практичне значення роботи полягає в тому, що були проведені дослідження асортименту зубних щіток, а також матеріалів, з яких вони виготовлені в різних країнах світу та присутні на ринку України. Було проведено аналіз нормативної документації, яка діє в нашій країні. Завдяки наявній правовій базі наша держава має усі підстави для якісного контролю непродовольчих товарів, щодо різних показників та має змогу повного забезпечення відповідності товарів встановленим вимогам.

Рекомендації споживачам щодо вибору зубної щітки є необхідними. Під час вибору зубної щітки споживачеві необхідно перш за все звертати увагу на якість зубної щітки, тобто на матеріал, із якого виготовлений товар, а також дуже уважно дивитись на пакування та маркування зубної щітки для своєчасного виявлення підрбок. При покупці нової зубної щітки не можна орієнтуватися тільки на її колір або ціну. Потрібно знати, що неправильно обрана зубна щітка може серйозно нашкодити ротовій порожнині. Потрібно, щоб вона підходила нашим зубам. З огляду на контролюючі органи, що є першою ланкою в загальному ланцюгу забезпечення якості товарів та захисту прав споживачів, під час перевірки підприємств, що займаються реалізацією зубних щіток, потрібно звертати увагу на наявність висновку санітарно – гігієнічної експертизи про

безпеку цього товару, а також слідкувати за наявністю необхідної, повної, доступної та достовірної інформації про товар на упаковці чи супровідних документах.

Список використаних джерел

1. Щетки зубные. Общие технические условия: ГОСТ 6388-91 – [Чинний від 1993-01-01]. М.: Комитет стандартизации и метрологии СССР, 1992. – 16с.
2. Изделия щетинно-щеточные. Методы контроля: ГОСТ 28637-90 - [Чинний від 1991-01-07]. М.: Стандартиформ, 2005. – 10с.
3. Изделия щетинно-щеточные. Маркировка, упаковка, транспортировка и хранение: ГОСТ 28660-90 - [Чинний від 1992-01-07]. М.: Стандартиформ, 2005. – 7с.
4. Стоматология. Ручные зубные щетки. Общие требования и методы испытаний: ISO 20126:2012 - [Чинний від 2012-01-20]. – 20с.

УДК 662.322

Лорві І. Ф., асистент

Новіков М. О., магістрант

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ

У статті розглянуто характерні особливості ринку нафтопродуктів та визначено тенденції розвитку цього ринку в Україні, окреслено цілі цінової політики на ринку нафтопродуктів, визначено фактори, що впливають на формування ціни, особливості державного регулювання, а також подано структуру ціни на нафтопродукти.

Ключові слова: цінова політика, ціна, ринок нафтопродуктів, цінове регулювання.

Features of the gas and oil market, trends of developing Ukrainian market of this product, goals prices policy on gas and oil market, figures, which have influence to price formation, administration and structure are described in the article.

Key word: price policy, price, gas and oil market, price regulation.

В статье рассмотрены характерные особенности рынка нефтепродуктов и исследованы тенденции развития этого рынка в Украине, определены цели ценовой политики на рынке нефтепродуктов, изучены факторы, что влияют на формирование цены, особенности государственного регулирования, а также подана структура цены на нефтепродукты.

Ключевые слова: ценовая политика, цена, рынок нефтепродуктов, ценовое регулирование.

Вступ. Ринок нафтопродуктів характеризується утворенням на ньому монополістичних та олігополістичних структур, що, в свою чергу, дозволяє їм диктувати власні умови господарювання, а саме встановлювати ціни, варіанти поставок тощо. Відповідно ризик активізації монополізаційних процесів вимагає від держави забезпечення умов конкуренції та запобігання тотальному впливу одного чи двох учасників ринку. Ці фактори значно ускладнюють формування такого елементу комплексу маркетингу як ціна. Тому актуальним питанням є вивчення особливостей ціноутворення на ринку нафтопродуктів.

На ринку нафтопродуктів України часто спостерігаються випадки встановлення та утримання завищених цін або, навпаки, занижених цін на бензин і дизельне паливо. Окрім цього, постійні коливання цін на світових ринках ускладнюють можливість прогнозування тенденцій розвитку цих процесів. Все це ускладнює діяльність дрібнооптових та роздрібних торговців, створюючи їм додаткові труднощі у формуванні маркетингових програм.

Аналіз останніх досліджень. Проблема ціноутворення займалися такі зарубіжні вчені як Кауфман, Гейтлі, Марн, Рёгнер, Завада, серед російських вчених – В. Єсипова, В. Тарасевича, які досліджували методи ціноутворення на засадах витратного методу та його пристосування до умов ринкової економіки. Серед вітчизняних вчених теоретичні основи ціноутворення знайшли відображення у наукових працях І. Лукінова, Я. Плоткіна, П. Беленького, А. Мельник та інших, які досліджували зазначену проблему передусім в контексті управління витратами і результатами та державного регулювання, і зокрема – на ринку нафтопродуктів. Ціноутворення як елемент комплексу маркетингу досліджувалось такими зарубіжними та вітчизняними вченими як Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, А. Дайан, П. Дойл, Л. Балабанова, Н. Чухрай, М. Окландер тощо.

Методика досліджень. Дослідження механізмів ціноутворення на вітчизняному та світовому нафтовому ринку сьогодні практично відсутні як з причини його відносної закритості, так і на підставі відсутності інтересу серед дослідників, оскільки цей ринок майже завжди був найбільш регульованим.

Постановка завдання. Завданнями статті є дослідження особливостей ціноутворення як складової частини комплексу маркетингу на ринку нафтопродуктів з метою надання рекомендацій щодо вдосконалення існуючих підходів.

Результати досліджень. На особливості формування ціни як елементу комплексу маркетингу, в першу чергу, впливає тип ринку, на якому функціонує підприємство. Ринок нафтопродуктів є олігопольним ринком, для якого характерним є дещо менша роль маркетингової цінової політики ніж на ринку монополістичної конкуренції.

Олігополія характеризується наявністю невеликої кількості продавців, рішення яких щодо визначення цін та обсягів виробництва взаємопов'язані. Це викликає значні ускладнення у прийнятті рішень олігополістами порівняно з

іншими типами ринків. Кожна фірма у своїй поведінці має враховувати не тільки реакцію покупців, а також і можливі дії конкурентів галузі, оскільки їхні відповідні рішення впливатимуть на прибутковість підприємства.

Поведінка олігополіста визначається діями двох протилежних сил. Перша виявляється в зацікавленості кожного підприємця в максимізації особистого прибутку, навіть якщо це призведе до зменшення загального доходу галузі. Друга сила, що впливає на поведінку олігополіста, — це зацікавленість підприємства в максимізації сукупного прибутку галузі шляхом спільних дій, спрямованих на обмеження суперництва між собою. Як правило, такі спільні дії набувають форми змови, тобто прихованої або мовчазної угоди фірм із метою встановлення фіксованих цін чи обсягів виробництва.

Невелика кількість продавців, які негайно реагують на цінову політику конкурентів. Труднощі проникнення на такий ринок призводять до того, що кожен підприємець орієнтується не стільки на поведінку споживачів і свої витрати, скільки на конкурентів, тобто на існуючі орієнтири, які встановлюють цінові лідери.

Окрім типу конкуренції на ринку, при розробці ціни варто враховувати тенденції ринку в цілому. Відтак, тенденціями ринку нафтопродуктів України, що сформувались у 2008 році були наступні:

- розподіл учасників ринку на три групи: велика інтегрована нафтова компанія (ВІНК), які пропонують переважно паливо власного виробництва; компанії, які пропонують нафтопродукти, закуплені ними за кордоном; компанії, що пропонують паливо, що придбане на гуртових ринках;

- орієнтація ринку на найбільш прибуткові сегменти – великі міста (Київ, Донецьк, Дніпропетровськ, Харків, Львів, Одеса), автомагістралі;

- перетворення автозаправних станцій з точок продажу нафтопродуктів на комплексні торговельні точки, а мереж АЗС – у торговельні мережі. Причому на сьогодні, цей процес надзвичайно активний;

- формування на території України диференційованих сегментів, що значно відрізняються один від одного;

- виникнення значних інформаційних асиметрій для різних учасників ринку;

- розвиток системи торгівлі з використанням інфраструктури конкурентів, так звана торгівля за старт-картами;

- перехід від маркетингової стратегії, що спрямована на формування та підтримку у споживачів чіткої індивідуалізації учасників ринку, до стратегії індивідуалізації продукту через руйнування однорідності стандартизованих продуктів, якими є бензин і дизельне паливо;

- відсутність ефективної державної політики на ринку нафтопродуктів, що призвело до появи так званого «ефекту захоплення регулятора», який найбільше проявився в роботі галузевої експертно-аналітичної групи, яка

замість об'єктивного аналізу потреб усіх учасників ринку обслуговувала лише продавців, внаслідок чого спостерігалось підтримання «рекомендованих цін» на рівні вищому, ніж ринковий.

Ускладнення конкурентної ситуації на ринку нафтопродуктів спостерігалось під час кризи 2008-2011 років. Особливостями цього періоду стало втручання влади у всі ринкові процеси, пов'язані з одержанням прибутку (в тому числі і на ціноутворення), скорочення до мінімуму власного видобутку та переробки, високі ціни на бензин та дизельне паливо, низька прибутковість бізнесу, гарантований лише маркетинговою політикою рівень якості нафтопродуктів, загострення нецивілізованої конкуренції, нездатність державної влади відстежувати і прогнозувати зміни на ринку нафтопродуктів тощо.

Останні роки характеризуються постійним підвищенням ціни на нафтопродукти, що значною мірою зумовлено не стільки зовнішніми, скільки внутрішніми факторами. Експерти зазначають, що світові ціни на нафтопродукти не ростуть і навіть знижуються, але на ситуацію негативно впливає підвищений попит на паливо під час весняних польових робіт. Компанії, у яких є правильне планування, заздалегідь закупають необхідний обсяг нафтопродуктів, і у них не повинно виникати проблем. Вони можуть заздалегідь залишати кошти на рахунках імпортерів, тому це в принципі не повинно призводити до дисбалансу в нормально працюючих структурах. Експерти уточняють, що 80 % нафтопродуктів надходять на ринок України з Росії, тому до початкової ціни додається націнка імпортерів і роздрібних продавців, які закладають в ціну не тільки економічні, але й політичні ризики. Окрім того, близько 90% вартості нафтопродуктів мають валютну прив'язку і послаблення гривні на пряму відобразатиметься на їх ціні. Згідно з розрахунками, порядку 55% ціни бензину в Україні це світова вартість нафти і ще порядку 30-33% це податки, зокрема акцизний збір.

Динаміка цін на бензин та дизельне паливо в Україні у 2008-2014 роках наведено на рис. 1.

Таким чином, як видно з рис.1 динаміка цін на бензин та дизельне паливо у 2008-2014 році характеризується тенденцією до зростання. В середньому ціна на бензин марки А-95 у 2014 році зріс на 256 % порівняно із 2008 роком (середнє зростання кожного року 36,5 %), а ціна на дизельне паливо – на 247 % (середнє щорічне зростання становить 35 %).

Окрім того, ціна на дизельне паливо була лише у 2008 році дещо більша ніж на бензин марки А-95. Після цього, спостерігається тенденція значного розриву між цінами на ці два види палива, дизельне паливо протягом 2009-2011 років була значно дешевше ніж бензин марки А-95. У 2011 році різниця між почала скорочуватись при одночасному збільшенні ціни на обидва види палива. У 2012 році тенденція до скорочення розриву між ціною на бензин марки А-95 та

дизельного пального зберігалась. У 2013 році спостерігалось зниження ціни на дизельне пальне, проте ціни на бензин марки А-95 продовжували зростати. Внаслідок цього, розрив між цінами на ці два види палива знову збільшився. У 2014 році, як видно з рис. 1, відбувся значний різкий стрибок цін на обидва види палива. При цьому, варто відзначити, що ціни і надалі продовжують зростати.

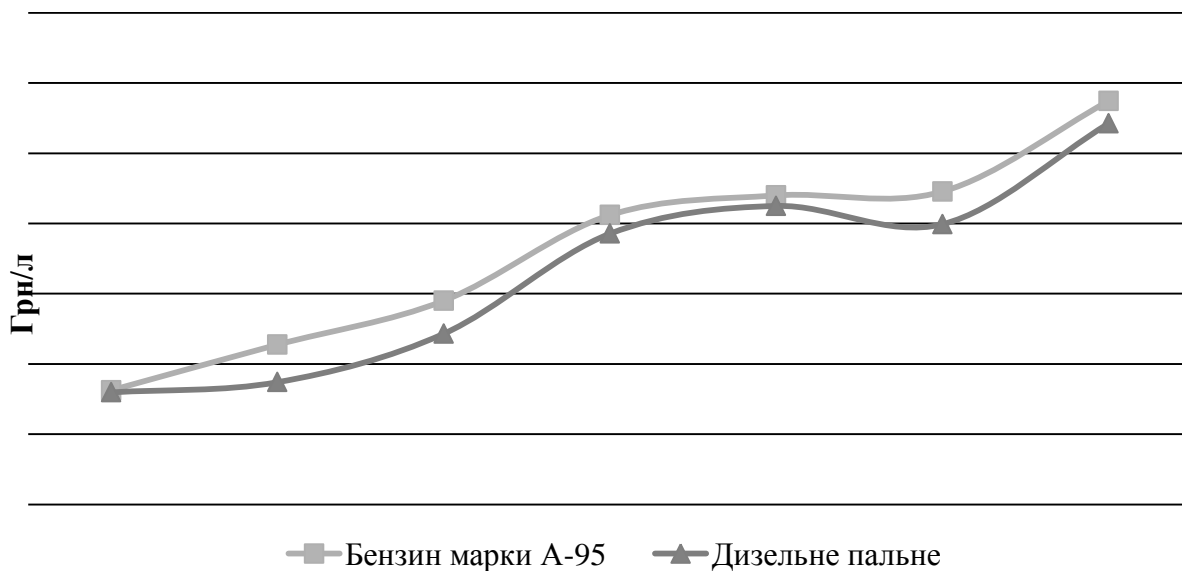


Рис. 1. Динаміка цін на бензин та дизельне пальне у 2008-2014 роках

Коливання ціни в межах одного року наведено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, спостерігається підвищення цін на бензин марки А-95 та дизельне пальне в першому кварталі. Пік ціни як на бензин, так дизельне пальне припав на березень місяць. Після цього спостерігається падіння рівня цін протягом квітня-травня, та його стабілізація на цьому рівні до жовтня місяця. В листопаді – грудні спостерігалось подальше зниження ціни на бензин марки А-95 та дизельне пальне.

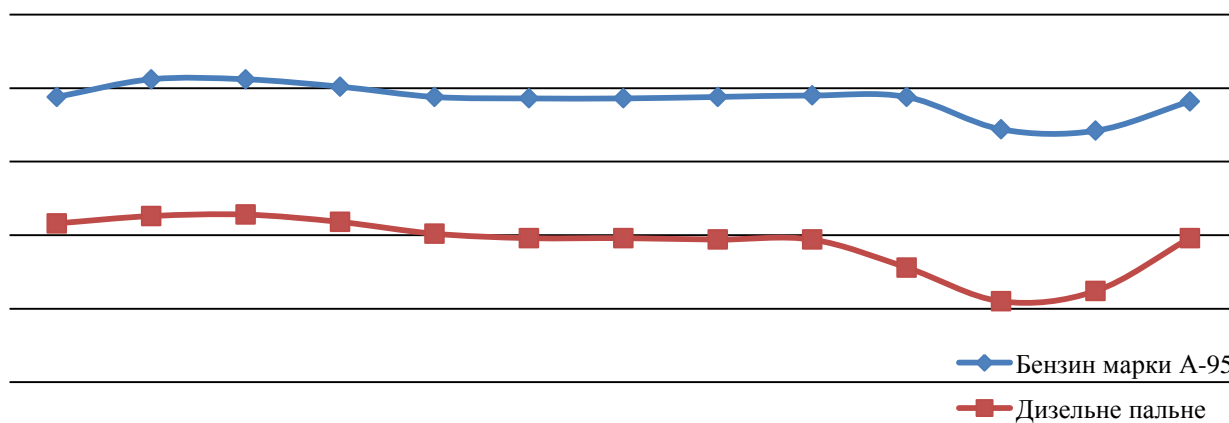


Рис. 2. Динаміка цін на бензин марки А-95 та дизельне пальне протягом 2013 р.

Політичні події кінця 2013 – початку 2014 років мають значний вплив на ціни на нафтопродукти. Швидкі темпи девальвації гривні у 2014 роках стрімко

підвищують ціни на нафтопродукти. Зміни в курсі гривні, а також встановлення Нацбанком нових правил придбання валюти та перерахування її закордонним постачальникам – головні фактори, які підвищують ризик не тільки збільшення вартості нафтопродуктів для споживачів, але й виникнення їх дефіциту на внутрішньому ринку.

З початку лютого 2014 року ціни на найпопулярніші в автолюбителів марки бензину А-92, А-95, а також на дизельне паливо збільшилися на 0,24-0,30 грн/літр. Ключовий вплив на цю тенденцію спричинили коливання на валютному ринку. Адже близько 70% нафтопродуктів в Україні – імпорт, вартість якого залежить від курсу гривні.

Подальше зростання цін можуть спричинити форс-мажорні обставини та фінансові ризики, які визначаються станом національної економіки в цілому. У разі якщо обвал гривні триватиме, ці ризики зростуть. А будь-який фінансовий ризик знаходить своє відображення в цінах: чим вищі ризики, тим більшою є їх складова в ціні. Новий порядок придбання валюти і наступних розрахунків із зарубіжними контрагентами може призвести до непередбачуваних наслідків, включаючи дефіцит палива та неконтрольоване зростання цін. Це пов'язано з тим, що нові правила конвертації валюти і платежів спричинять заморожування величезних сум оборотних коштів. Щоб їх поповнити, операторам ринку доведеться використовувати комерційні кредити. Це, в свою чергу, додатково тиснутиме на собівартість і, відповідно, на кінцеву вартість нафтопродуктів для споживачів.

Однак ринок нафтопродуктів не живе одним днем. Як правило, на ринку існують певні запаси палива – їх вистачить в середньому на один місяць. Звісно, не в усіх трейдерів такі запаси є – їх формують тільки великі гравці, які мають можливість виділяти значні оборотні кошти на закупівлю про запас.

Тому остерігатися можливого дефіциту палива через збільшення, наприклад, попиту, викликаного початком майбутньої посівної кампанії в аграріїв, підстав немає.

Крупні оператори АЗС заявили, що палива достатньо і всі заправки функціонують у звичайному режимі.

Злагодженій роботі українського ринку нафтопродуктів сприяють не тільки безперебійні поставки палива, а й зростання виробництва бензину вітчизняного виробництва. За даними Державної служби статистики України, виробництво бензину в січні 2014 року збільшилося порівняно з січнем 2013 року на 73,2% — до 130 тис. тонн. Обсяг виробництва дизельного палива в січні 2014 року також зріс на 71,6% порівняно з аналогічним періодом минулого року і становив 119 тис. тонн.

Ефект від відновлення вітчизняної нафтопереробки вже в найближчому майбутньому позначиться на кількості, якості та ціноутворенні на ринку нафтопродуктів. Як вважають експерти, потужності українських НПЗ в змозі

поставити на внутрішній ринок достатньо палива для того, щоб змістити імпорتنий до половини ринку і більше. Уряд планомірно працює над створенням механізму детінізації економіки, у тому числі в паливному секторі.

Система ціноутворення, можливі механізми регулювання цін та їх прогноз, в першу чергу, залежать від характеру ринку нафти у розрізі різних його сегментів. Основною рисою формування цін на ринку нафтопродуктів є їх непрозорість та велика непередбачуваність, яка значною мірою обумовлена системними зловживаннями та домовленістю між операторами ринку.

Формування цінової політики має забезпечувати виконання подвійної мети. По-перше, забезпечити оптимальні обсяги збуту та виробництва нафтопродуктів, необхідних для всіх галузей та сфер суспільного виробництва. По-друге, забезпечити виробникам достатній для нормального економічного розвитку прибуток.

Одним із факторів, що впливає на формування ціни на ринку нафтопродуктів є державне регулювання. При здійсненні державного регулювання ціни на ринку нафтопродуктів, в першу чергу, необхідно визначити можливі верхню та нижню граничні межі ціни (так званій «ціновий коридор») та проведення оцінки потенціального росту тарифів. При цьому, в Україні на сьогодні такі розрахунки відсутні, а коливання потенційно можливих цін залишається достатньо широким.

У світовій практиці представлений ряд методів цінового регулювання, серед яких можна виокремити регулювання норми рентабельності, регулювання на основі цінових обмежувачів, метод порівняльної конкуренції, заохочувальне регулювання, задоволення потреб на регульованому ринку, використання аукціону англійського типу (набуття на аукціоні права монопольного постачання продукції). Основним завданням названих методів цінового регулювання є стримування тарифів і цін та забезпечення відсутності дефіциту на відповідних ринках. При цьому, доцільним буде відзначити, що достатньо складно з боку держави контролювати, наскільки роздрібні ціни та їх динаміка відповідають собівартості послуг (товарів) та системі зовнішніх і внутрішніх факторів.

За даними Міжнародного енергетичного агентства, у середній роздрібній ціні бензину вартість нафти складає близько 61 %, а решта формується за рахунок податків та відрахувань, витрат на збут, закладеного прибутку тощо. Що стосується собівартості видобутку нафти, то вона представляє собою вартісну оцінку реагентів, матеріалів, палива, енергії, амортизації основних фондів, трудових ресурсів та інших витрат, які використовуються в процесі в процесі видобутку нафти, а також врахування характеристик самого родовища. На собівартість видобутку нафти також впливає зниження темпів добутку та невідворотне виснаження світових запасів нафти. Серед інших факторів, що формують попит на енергоносії, зокрема на нафту та нафтопродукту є

демографічний ріст та збільшення доходів населення. Безпосередньо на динаміку попиту та пропозиції нафтопродуктів впливає геополітична ситуація у світі (політична нестабільність, війни та локальні конфлікти).

Необхідно відзначити, що система торгівлі нафтою несе в собі спекулятивний фактор, який сильно змінює її ціну. Продаж нафти відбувається на біржах, котирування на яких значно відрізняються від реальної вартості товару, оскільки це вартість 3-6-ти місячних ф'ючерсів, в яких закладені різні види ризиків та потенціал біржового росту цін. За оцінками експертів, у некризовий час на діяльність біржових спекулянтів можна покласти відповідальність за додаткові 25-30 % в ціні за барель. Окрім того, існує значна залежність ціни нафти від долара США [6].

Таким чином, фактори, що впливають на ціну нафтопродуктів, можна класифікувати наступним чином:

1. Глобальні фактори, до яких відносять темпи розвитку світової економіки, енергоємність та нафтоємність світової економіки, існуючі запаси нафти та технологічні можливості видобутку, тиск фондового ринку (розігрів/охолодження), непередбачувані обставини, кон'юнктура світового ринку нафтопродуктів.

2. Локальні фактори, куди включають роздрібні ціни на бензин на АЗС, обмінний курс валют, ціни на нафту на аукціонах товарної біржі, обсяги видобутку та переробки, обсяги імпорту, індекс доходів населення, індекс середньої заробітної плати у промисловості, політика держави (податки, мита, тарифи), сезонність [1].

Механізм дії ціноутворюючих факторів детально описаний науковцями. Разом із цим визначено методологічні підходи до короткострокового прогнозу цін на нафтопродукти. При цьому, основним економіко-математичним методом є сценарний аналіз цінових тенденцій на ринку нафтопродуктів. При чому, складовими частинами цього інтегрального методу є інтелектуальний аналіз даних, методи прогнозу нестационарних часових рядів, опис динаміки ринку на базі динамічного програмування, еволюційного програмування та застосування паралельних обчислень.

Висновки. Таким чином, вплив олігополістичного ринку, що характерний для ринку нафтопродуктів, дещо нівелює значення цінової політики і зменшує його порівняно із ринком монополістичної конкуренції. Одним із бар'єрів входу на цей ринок виступає саме ціна. В таких умовах, встановлення ціни на цьому ринку встановлюється на основі цін лідерів ринку, що значно обмежує вибір методів ціноутворення. Тенденції розвитку ринку нафтопродуктів України характеризуються відсутністю систематизованого підходу до ціноутворення та державного регулювання. Ціни на даному ринку постійно зростають, що зумовлено більше внутрішніми факторами, аніж зовнішніми. Значний вплив на формування ціни на ринку нафтопродуктів здійснює державне регулювання, яке

на сьогодні в Україні відрізняється непослідовністю та враховує інтереси декількох учасників ринку нафтопродуктів, не захищаючи при цьому дрібнооптових та роздрібних торговців. З огляду на це, формування цінової політики значно ускладнюється впливом глобальними та локальними факторами, що впливаю на ціну.

Разом із тим, політична та економічна ситуація, що на сьогодні склалась в Україні підвищила ціни на ринку нафтопродуктів. При цьому, разом із стрімким зростанням ціни ймовірною загрозою стає дефіцит на ринку нафтопродуктів. Навіть якщо об'єктивних причин для ствердження про можливості дефіциту немає (що малоймовірно), то необхідно враховувати, що подібна інформація створюватиме панічні настрої серед споживачів, що, в свою чергу, призведе до подальшого зростання цін.

Список використаних джерел

1. Анкудович Т. Є. Методичні підходи до удосконалення механізмів державного регулювання діяльністю суб'єктів господарювання нафтової промисловості / Т. Є. Анкудович, І. А. Веремєнко, В. О. Капустян // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – Черкаси. - Випуск 187, 2010 – С. 28-33.
2. Бобылев Ю. Н. Факторы развития рынка нефти / Ю. Н. Бобылев, Д. Н. Четвертиков. - Научные труды – Институт экономики переходного периода. №100Р. – М.: ИЭПП, 2006. – 179 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2007. – 656 с. Рябцев Г. Работаем вместе. О путях совершенствования работы Антимонопольного комитета Украины на рынке нефтепродуктов / Г. Рябцев // Терминал. - 2012. - № 9. - С. 6-10.
4. Сапегин С. В. Новый нефтяной порядок? Лицо отечественного топливного рынка быстро и кардинально изменяется / С. Сапегин, Г. Рябцев // Терминал. - 2011. - № 16. - С. 6-11.
5. Сапронов Ю. А. Аналіз ринку нафти в Україні / Ю. А. Сапронов, Д. М. Костенко // Проблеми економіки, № 4. – 2012.

УДК 330.342:16

Ногінова Н.М., к.е.н., ст. викл.,
Національний університет «Острозька академія»

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОРМ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПРІОРИТЕТИ

Визначено роль роздержавлення як фактора ринкових перетворень. Досліджено особливості, досягнення та вади зазначених процесів в Україні. На основі отриманих

результатів сформульовано рекомендації щодо пріоритетів інституційних перетворень на перспективу.

Ключові слова: *власність, форми власності, реформи, роздержавлення, приватизація, акціонування.*

The role of privatization as a factor of market reforms. The features, achievements and shortcomings of these processes in Ukraine. Based on the results formulated recommendations on priorities for the future institutional reforms.

Keywords: *property, ownership, reform, deregulation, privatization, corporatization.*

Определена роль разгосударствления как фактора рыночных преобразований. Исследованы особенности, достижения и недостатки указанных процессов в Украине. На основе полученных результатов сформулированы рекомендации относительно приоритетов институциональных преобразований на перспективу.

Ключевые слова: *собственность, формы собственности, реформы, разгосударствление, приватизация, акционирование.*

Вступ. Становлення ринкової економіки можливе лише за умови існування різних форм власності на засоби виробництва. Із проголошенням державної незалежності Україна стала на шлях ринкових реформ, що супроводжувалося масштабним роздержавленням майна. В тогочасному суспільстві панувала думка: чим більше й скоріше приватизують державне майно, тим скоріше виникне ринкова економіка, однак забезпечити досягнення поставленої мети не вдалося. Зазначене обумовило необхідність виявлення помилок, допущених в ході проведення трансформаційних процесів, вироблення й наукового обґрунтування подальшої стратегії держави щодо перебудови відносин власності.

Значний внесок у вивчення проблем внесли такі вітчизняні вчені, як А. Бойко, В.Ворона, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Голиков, П.Єщенко, Г. Задорожний, І. Лазня, В. І Лукінов, С.Мочерний, О. Онищенко, В. Рибалкін, В. Тарасевич, А. Чухно, В. Юрчишин та інші. Цікаві матеріали досліджень знаходимо у працях В. Ларцева (виділив основні етапи української приватизації і дав їй ґрунтовну характеристику), С. Ледомської (провела підсумки сертифікатної приватизації), Д. Богині, Д. Волинського (дослідили соціально-економічні аспекти великої приватизації) та ін. Однак, віддаючи належне здобуткам учених, зазначимо, що безліч аспектів проблеми не до кінця розв'язано і потребує подальших досліджень. Серед науковців немає однастайності щодо розуміння категоріального апарату, відсутня єдина концепція власності. Недостатнє дослідження цієї наукової проблеми з огляду на її актуальність для вітчизняної економіки обумовили вибір теми наукової статті.

Постановка завдання. Метою роботи є з'ясування змісту категорій роздержавлення і приватизація, виявлення й оцінка результатів трансформації

форм власності в Україні та визначення пріоритетів реформування на перспективу.

Результати дослідження. Важливими категоріями, які характеризують процес трансформації відносин власності, є “роздержавлення” і “приватизація”. Ці категорії почали активно обговорюватися у вітчизняній економічній науковій літературі з початку 90-х років, викликаючи гострі дискусії з приводу їх економічного змісту та механізмів проведення, однак до єдиної точки зору учені так і не дійшли. Найбільш поширеною точкою зору є та, що співпадає з визначенням цих категорій у законодавчих документах та державних програмах, коли під приватизацією мається на увазі процес роздержавлення власності. За словами С. Румянцева, саме “обрана модель приватизації стала основним чинником формування підприємств з акціонерною формою власності” [1, с. 3]. Ми з таким твердженням не погоджуємося – акціонерна форма власності з точки зору її економічного змісту не належить до суто приватного типу власності, їй притаманне колективне привласнення засобів виробництва та результатів праці, і тому не узгоджується з поняттям “приватизація”. Більш ґрунтовним, на наш розсуд, є визначення А. Кісельова. Учений вважає, що “роздержавлення – це перетворення державних підприємств на колективні, акціонерні, кооперативні та інші підприємства, що ґрунтуються на відмінних від державної формах власності, зокрема на власності громадян та виведенні цих підприємств з-під державної опіки” [2, с.77]. Проте вважаємо, що дане визначення є не досить містким і не достатньо повно розкриває зміст категорії, адже “виведення підприємств з-під державної опіки” можна розуміти у доволі широкому діапазоні: і як передачу функцій управління, і як повне дерегулювання підприємницької діяльності державою. Г. Климко та його соратники, розглядаючи процеси становлення нових форм власності, зазначають, що “... роздержавлення власності означає перетворення державних підприємств у такі, що засновані на інших, недержавних формах власності, а приватизація – це процес придбання громадянами у власність усіх або частини акцій (паїв) акціонерних, інших господарських товариств, а також підприємств, заснованих на змішаній або колективній власності” [13, с. 393]. Вважаємо, що таке трактування максимально повно розкриває сутність процесу роздержавлення, однак є неприйнятним для характеристики приватизації, адже автор не розмежовує поняття приватна та колективна власність, що зумовлено очевидно невірним методологічним підходом.

На наш розсуд, поняття “роздержавлення” є досить широким і містким, а розглядати його варто у двох аспектах – кількісному та економічному. В економічному аспекті роздержавленням можна назвати процесом переходу державної власності в інші недержавні типи та форми (акціонерну, кооперативну, приватну тощо). В кількісному аспекті його доцільно розцінювати як зменшення частки державної власності у загальній структурі

власності країни. Що стосується приватизації, то це більш вузьке поняття, обмежене лише зростанням частки приватної (такої, що належить одній людині) та сімейної власності.

Головним мотивом роздержавлення власності має бути пошук економічної результативності та ефективності за рахунок раціоналізації її структури. У процесі трансформації відносин власності частку державної власності доцільно зменшуватися поступово, але роль держави у регулюванні економічних процесів при цьому має зменшуватися значно повільніше. Роль держави за наявності плюралізму форм власності в економіці полягає, з одного боку, у забезпеченні правового механізму реалізації відносин власності й механізмів взаємодії господарських об'єктів, а з другого – в ефективному використанні таких економічних важелів, як податкові ставки, норми відсотка, державне замовлення, пільги, обмеження, що забезпечує організацію та ефективне функціонування економіки. Крім того, держава повинна залишити у своєму володінні стратегічно важливі об'єкти і має реально впливати на процес суспільного відтворення. В усіх розвинутих західних країнах таке управління державною власністю та опосередковане регулювання діяльності підприємств інших форм власності існує і приносить позитивний стабілізуючий ефект. В Україні до приватизації нерідко залучалися стратегічно важливі об'єкти, а кошти від її здійснення не завжди використовувалися на фінансування заходів, котрі мали важливе соціально-економічне значення. Той факт, що від проданих основних засобів на розвиток підприємництва виділяють незначні кошти (близько 5%) при високому рівні зношеності основних фондів й низькій інвестиційній активності свідчить, що виробничий капітал перетворюється у засоби споживання. Цим породжується негативна тенденція використання грошових коштів від продажу належних державі засобів виробництва не на вирішення стратегічних проблем національної економіки – оновлення основних фондів, активізації науково-технічного прогресу, а на послаблення вторинних проблем [4, с. 245].

Відповіді на питання про те, яку ж частку все-таки повинна займати держава у структурі власності досі не знайдено. Відомо, що у 1992 році частка державної власності становила 92% за вартістю основних фондів та понад 70% за кількістю підприємств. В історично короткі строки недержавний сектор посів домінуюче місце в економіці. За роки реформ в Україні було роздержавлено понад 128 тис. об'єктів [5, с. 10], а питома вага підприємств недержавної власності у виробництві промислової продукції становить близько 70%. Проте, незважаючи на кількісні успіхи, не спостерігається радикальних якісних змін в економіці, які очікувалися прихильникам тотальної приватизації. Хоча недержавні компанії продемонстрували вищу ефективність господарської діяльності, ніж державні, забезпечити вихід України на траєкторію сталого розвитку не вдалося.

Ми вважаємо, що забезпечити розв'язання назрілих проблем вдасться за умови встановлення пріоритетів на акціонерній власності. Акціонерна форма власності є особливим суспільним, правовим, фінансовим та організаційним інститутом, що формує розвиток капіталістичних об'єднань на пайовій основі. Економічний зміст акціонерної власності полягає в тому, що за характером присвоєння засобів виробництва це є колективний тип власності, а за характером присвоєння результатів праці – індивідуально-колективний. Переваги цієї форми власності можна звести до наступного:

- розширення джерел нагромадження та фінансування;
- сприяння демократизації управління підприємствами;
- подолання відчуження працівників від засобів виробництва;
- діяльність акціонерних підприємств сприяє інтеграції різних форм власності та утворенню підприємств із змішаним капіталом;
- оптимізація функціонування й розвитку техніко-економічних відносин, тобто відносин спеціалізації, кооперування, комбінування.

Сьогодні акціонування як засіб максимальної мобілізації існуючих ресурсів і стимулів підвищення ефективності господарювання може стати одним із головних кроків на шляху до становлення соціально орієнтованої ринкової економіки. Приватизація не може бути основною формою роздержавлення, тому що зробити приватними власниками усіх громадян країни неможливо. У зв'язку з цим відомий російський економіст Л. Абалкін стверджує: «Є три мотиви поведінки: мотив власника, підприємця та робітника. Більшість, до 3/4 працюючих у розвинутих країнах не є власниками, але чомусь працюють, мають високу продуктивність праці і достатньо сильні мотиви трудової діяльності» [6, с. 97]. Доходи на власність не можуть бути основною формою доходів працюючих. Основними мають бути доходи на працю. Роздержавлення досягне мети лише тоді, коли, крім проведення реструктуризації, приватизації, демонополізації тощо трудові колективи й усупільнений сектор економіки в цілому забезпечуватимуть реальний розподіл за працю, високу мотивацію трудівників до праці. Можливість зближення праці і власності, яку надає акціонерна форма, є для України особливо важливою, оскільки дозволяє перейти до таких форм господарювання, які здатні ефективно функціонувати в умовах регульованої ринкової економіки і, у той же час не несуть у собі потенціалу соціальної поляризації. Останнє для товариства з тривалим пануванням зрівнялівки могло б мати трагічні наслідки. Специфічна особливість саме акціонерного товариства (це давно усвідомили керівники корпорацій на Заході) полягає ось у чому. Коли працівник, зайнятий на підприємстві, що належить акціонерному товариству, володіє хоча б незначним пакетом акцій “своїї” компанії, у нього з'являється так зване “почуття господаря”, незважаючи на те, що його власна участь в управлінні справами товариства швидше всього мінімальна. У результаті пом'якшуються відносини між адміністрацією і

працівниками, підвищується продуктивність праці, відбувається зближення праці і власності.

Акціонерна форма власності володіє значним потенціалом перетворення економічної ролі акціонерів та їх становища як власників. Головна перевага акціонерної форми пов'язана з тими змінами, які вона вносить у механізм реалізації власності на засоби виробництва. Саме ця форма підприємництва - величезний крок до підвищення ефективності роботи як окремого підприємства, так і зростання ефективності на рівні галузі. Якщо враховувати, що ні технічний прогрес, ні передова організація виробництва не є привілеєм корпорації, то логічно зробити висновок, що резерви загальної економічної ефективності корпорації як такої лежать у галузі організації та управління самої системи відносин власності.

Акціонерна форма власності дозволяє об'єднати засоби держави, колективів підприємств, населення, інших інвесторів для створення нових і технічного переозброєння старих виробничих ланок, долати відомчі бар'єри та здійснювати вільне міжгалузеве переливання капіталу. Отже, вона є найефективнішою формою організації підприємницької діяльності з огляду на реальну можливість залучення необхідних інвестицій.

Підприємству з акціонерною формою власності, завдяки наявності фінансових ресурсів, простіше, ніж іншим, нарощувати обсяги виробництва та використовувати резерви для зниження собівартості виробленої продукції. Це дає добру можливість отримувати постійно зростаючий прибуток.

Для рядових власників акцій ця форма власності також має певні переваги. Кожний акціонер як співвласник корпорації несе лише обмежену відповідальність (за банкрутства фірми він втрачає тільки вартість своїх акцій). Важливо й те, що окрема особа може зменшити свій власний фінансовий ризик, якщо купуватиме акції кількох акціонерних товариств. Кредитори можуть пред'явити претензії лише корпорації як юридичній особі, а не окремим акціонерам як фізичним особам.

Наведені переваги ще раз підтверджують пріоритетність акціонерної власності для України. Однак складна економічна та політична ситуація в державі обмежує можливості її розвитку. У своїй більшості громадяни України є номінальними власниками акціонерних товариств, вони не мають можливості захищати свої інтереси, не знають і не використовують своїх корпоративних прав. Результатом сформованого механізму роздержавлення стала концентрація капіталу та управлінських можливостей у руках невеликої кількості акціонерів. У цьому дістала вияв суперечність, яка виникла у процесі роздержавлення між колективною природою акціонерної власності та механізмом її реалізації в інтересах вузького кола людей. Для того щоб повноцінно працював механізм реалізації акціонерної власності в Україні, доцільно приділити увагу вирішенню таких питань:

- установлення на законодавчому рівні чіткого механізму управління акціонерним товариством;
- забезпечення контролю за дотриманням прав акціонерів та виконанням акціонерним товариством своїх зобов'язань перед ними;
- здійснення моніторингу виконання програм корпоратизації;
- розробка програм реструктуризації підприємств та встановлення відповідальності за їх виконання;
- удосконалення розвитку системи біржової торгівлі, забезпечення доступності інформації про діяльність акціонерних товариств.

Висновки. Одним із основних рушійних елементів розбудови національної економіки та здійснення ринкових перетворень є роздержавлення. Визначальним мотивом роздержавлення власності має бути пошук економічної результативності та ефективності за рахунок раціоналізації її структури. Роздержавлення власності в Україні здійснювалося з акцентом на приватизацію. Водночас проведені дослідження засвідчили, що найбільш оптимальною формою власності в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки може стати акціонерна власність. Акціонування є потужним засобом мобілізації існуючих ресурсів і стимулів до підвищення ефективності господарювання, може мати і має могутній потенціал на шляху до становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки. Однак складна економічна та політична ситуація в державі обмежує можливості її розвитку. Для того, щоб повноцінно працював механізм реалізації акціонерної власності в Україні, необхідно забезпечити: установлення чіткого механізму управління акціонерним товариством; забезпечення контролю за дотриманням прав акціонерів та виконанням акціонерним товариством своїх зобов'язань перед ними; здійснення моніторингу виконання програм корпоратизації; розробку програм реструктуризації підприємств та встановлення відповідальності за їх виконання; удосконалення розвитку системи біржової торгівлі тощо. Саме ці напрямки є найбільш перспективними для подальших досліджень в аналізованій нами сфері.

Список використаних джерел

1. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: стан та розвиток. – К.: Знання. – 2003. – 149с.
2. Кісельов А.П. Бізнес і проблеми трансформації відносин власності в Україні. – К.: КДЕУ. – 1996. – 282с.
3. Основи економічної теорії: політекономічний аспект. / За ред. Г.Н. Климка. - 4-е вид. - К.: «Знання-Прес», 2002. – 615с.
4. Давидов І.Г. Інституційні проблеми приватизації та її вплив на національну економіку / І.Г. Давидов // Науковий вісник НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.3. – С. 241-249.

5. Звіт про роботу Фонду державного майна України, хід та результати виконання Державної програми приватизації у 2012 році. – К., 2013. – 123 с.

6. Абалкин Л. К цели через кризис. Спустя год. – М.: Луч, 1992. – 157с.

УДК 657.471

Реслер М.В., к.е.н.,
доцент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівського державного університету

ОБЛІК ДОХОДІВ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ

У статті досліджується відображення обліку доходів та фінансових результатів згідно вимог міжнародних стандартів, а також оцінки доходів за окремими господарськими операціями, які потребують більш поглибленого дослідження з метою удосконалення методичного підходу до облікового відображення цього об'єкту обліку.

Ключові слова: *доходи, фінансові результати, міжнародні стандарти, оцінка, центри відповідальності.*

In this paper reflect the accounting for revenue and financial results in accordance with international standards, and assessment of income for certain business transactions that require more in-depth research to improve methodical approach to your display of the object records.

Keywords: *revenue, result, international standards, assessment, responsibility centers.*

В статье исследуется отражение учета доходов и финансовых результатов в соответствии с требованиями международных стандартов, а также оценки доходов по отдельным хозяйственным операциям, которые требуют более углубленного исследования с целью совершенствования методического подхода к учетной отображения этого объекта учета.

Ключевые слова: *доходы, финансовые результаты, международные стандарты, оценка, центры ответственности.*

Постановка проблеми. Одним із завдань бухгалтерського обліку, окрім забезпечення відображення майна власника та надання інформації для управління підприємством, є визначення фінансових результатів за певний період. Фінансовий результат підприємства за весь період здійснення господарської діяльності є кількісно вираженим в грошовому еквіваленті показником, що відображає отримані доходи, понесені витрати, а також прибуток чи збиток суб'єкта господарювання.

Однак у зв'язку із законодавчо встановленими вимогами, зокрема відповідно до принципів бухгалтерського обліку – періодичності, послідовності,

нарахування та відповідності доходів і витрат, необхідно розглядати діяльність підприємства в розрізі звітних періодів.

Для визначення прибутку (збитку) звітного періоду потрібно достовірно оцінити та правильно визнати доходи та витрати. В такому випадку на бухгалтерський облік як інформаційну базу управління підприємством покладається ряд функцій із забезпечення точності та правильності віднесення доходів та витрат до відповідного звітного періоду із врахуванням особливостей розвитку бухгалтерського обліку на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми бухгалтерського обліку доходів, в тому числі методів їх достовірної оцінки та правомірного визнання відповідно до національного та міжнародного законодавства, розглядали вітчизняні дослідники: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, І.А. Бланка, С.Ф. Голова, В.А. Дерія, З.В. Задорожного, Л.В. Нападовської, Я.Д. Крупки, В.О. Ластовецького, Б.М. Литвина, В.Ф. Палія, М.С. Пушкаря, Л.В. Сахарцевої, І.І. Сахарцевої, Н.В. Шульги та інших.

Методика дослідження, та постановка завдання. Важливі питання в сучасних умовах розвитку міжнародних ринкових відносин, що стосується визнання доходів відповідно до вимог міжнародних стандартів, оцінки доходів за окремими господарськими операціями, потребує більш поглибленого дослідження з метою удосконалення методичного підходу до облікового відображення цього об'єкту обліку.

Результати дослідження. В сучасних умовах господарювання визначальним фактором, який впливає на функціонування підприємств чорної металургії є розмір доходів, які формуються в процесі операційної діяльності.

Категорія «дохід» широко використовується як у вітчизняній, так і зарубіжній економічній і нормативно-правовій літературі. У сучасних умовах цей термін починає набувати ширшого значення і тлумачення: по-перше – як основне джерело прибутку (чистого доходу); по-друге – як складан за структурою категорія, що вимагає теоретичного й методологічного уточнення.

В «Економічній енциклопедії», за редакцією С.В. Мочерного поняття «дохід» розглядають у двох аспектах. Згідно з першим дохід характеризують як різницю між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут продукції. За другим аспектом, поняття «дохід» визначається як «...гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка)» [1].

На думку М.С. Пушкаря, «дохід», як економічна категорія означає «...потік грошових та інших надходжень за одиницю часу і складається з таких по факторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента» [2].

Сопко В.В. характеризує дохід «як валовий приплив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі звичайної діяльності підприємства» [3].

В свою чергу, Н.П. Тарнавська розглядає дохід як «гроші або матеріальні цінності, одержані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності особою, підприємством чи країною протягом певного проміжку часу» [4].

Нападовська Л.В. вважає, що дохід (кінцева цінність), створений підприємством, визначається тим, скільки покупці готові заплатити за товари, які пропонує підприємство [5].

Дерій В.А. дає таке роз'яснення: «Доходом слід вважати економічну категорію, що означає одержання підприємством певних активів (грошей, матеріальних ресурсів) чи зменшення сум зобов'язань, які спонукають до збільшення сум власного капіталу (за мінусом збільшення сум капіталу з внесків власників або учасників)» [6]

Інший підхід до визначення сутності доходу використовується Радою з розробки стандартів фінансового обліку (FASB): «Дохід – це надходження активів господарської одиниці чи погашення його кредиторської заборгованості в результаті постачання або виробництва товарів, надання послуг чи інших операцій, що складають його основну діяльність» [7].

У цьому разі необхідно розмежовувати надходження активів на такі, що призводять до збільшення доходів та не призводять до цього.

Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку визначають дохід як валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу.

Особливістю формування доходу підприємств чорної металургії безпосередньо визначається характером їх господарської діяльності. Розглядаючи механізм формування операційного доходу досліджуваних підприємств, вважаємо, що порядок формування, складової елементи та розміру доходу залежить від низки внутрішніх та зовнішніх факторів. В свою чергу внутрішні фактори поділяються на виробничі та поза виробничі. Реалізаційні доходи підприємств чорної металургії в значній мірі залежать від зовнішніх факторів, таких як: природні умови, державне регулювання цін на сировину, податкові ставки та ін.

Також, особливістю обліку доходів є їх класифікація за видами діяльності. Згідно з П(С)БО 15 доходи в бухгалтерському обліку мають такі класифікаційні групи:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;

- фінансові доходи;
- інші доходи [8].

Згідно ст. 135 ПКУ усі доходи підприємства класифікуються за двома великими групами:

- доходи, пов'язані з реалізацією товарів (робіт, послуг) як власного виробництва, так і раніше придбаних. ПКУ називає такі доходи - операційними;
- позареалізаційні доходи [9].

Бланк І.А. рекомендує класифікувати операційні доходи підприємства за такими ознаками: склад елементів, які формують дохід; характер оподаткування доходів; види операційного доходу; період формування; ідентифікація в процесі бухгалтерського обліку; рівень достатності для формування операційного прибутку.

Задорожний З.В. пропонує класифікувати доходи підприємств за такими ознаками: вид обліку; вид діяльності; 3) можливість контролювати; вплив на прийняття управлінських рішень; процес реалізації; вид виробництва; період формування доходу; плановість доходу; ступінь оподаткування доходу; вид доходу [10].

Отже, класифікація доходів повинна відображати доходи основної діяльності підприємств чорної металургії у абсолютній достовірності, оскільки лише тоді облікова інформація і складена на її основі звітність будуть надійною базою для аналізу, управління та планування.

Проаналізувавши умови визнання доходів, слід підкреслити, що підприємства від особливостей операції купівлі-продажу повинні самостійно обирати метод відображення доходу та вирішувати коли і в якому обсязі визначати дохід від реалізації продукції у звітному періоді (табл.1).

У міжнародних стандартах вибір моменту визнання доходу значно розширений, підприємство може визнавати дохід від виконання послуги як під час виконання послуги, до її виконання та після. Вважаємо, що необхідно і в національних стандартах розширити вибір моменту визнання доходу від надання послуг.

Таблиця 1

Відомість структури отриманих доходів за _____ квартал 20__р.

Підприємство _____

| Група доходів | За звітний період, грн. | | За попередній період, грн |
|-----------------------------------|--|----------|---------------------------|
| | За планом згідно з отриманням замовленнями | фактично | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Дохід від реалізації продукції | | | |
| Всього: | | | |
| в т.ч.: | | | |
| - товстий лист | | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|------------------------------|---|---|---|
| - товстолистий стан 250 | | | |
| - сортовий стан 600 | | | |
| - сляби | | | |
| - сортовий прокат | | | |
| - чавун в чушках | | | |
| 2. Інші операційні доходи | | | |
| Всього: | | | |
| в т.ч.: | | | |
| - операційна курсова різниця | | | |
| - від оредних операцій | | | |
| - інші операційні доходи | | | |
| Разом | | | |

Підпис особи що склала відомість _____

Головний бухгалтер (економіст) _____

Більшість угод та контрактів укладаються без відстрочки платежу. В таких випадках не виникає різниці між отриманою сумою за контрактом (номінальною вартістю) та справедливою вартістю. Якщо підприємство надає відстрочку платежу або платежі за продукцію здійснюються протягом певного періоду часу, то може виникати різниця між справедливою та номінальною сумою грошових коштів. У П(С)БО 15 «Дохід» розглядається випадок, коли сума номінальної вартості більша ніж справедлива вартість активів, і така різниця визнається підприємством як дохід у вигляді процентів. Тож загальна сума доходу буде складатися з двох частин:

– дохід від продажу продукції, який визнається згідно з п.8 П(С)БО 15 «Дохід»;

– дохід від отриманих відсотків, який вираховується як різниця між справедливою та номінальною сумою грошових коштів або їх еквівалентів [8].

Деякі надходження на підприємство коштів від інших осіб не визнаються доходом, зокрема: сума ПДВ, акцизів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів; сума надходжень за договором комісії, агентським договором на користь комітента, сума попередньої оплати продукції; сума авансу в рахунок оплати продукції; сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором; надходження, що належать іншим особам; надходження від первинного розміщення цінних паперів.

Для одержання чистого доходу у дебет рахунку 70 відносяться ПДВ, акцизний збір, інші обов'язкові податки та збори, що сплачуються з виручки від реалізації, а також та частина доходу, яка не належить підприємству (виплати за договорами комісії, спільної діяльності). Суми непрямих податків (ПДВ, акцизний податок) списуються з виручки від реалізації за дебетом рахунку 70. З

практики діяльності підприємств виявлено, що на дебеті цього рахунку обліковуються не тільки суми непрямих податків, але й інші суми, які списуються з доходу від реалізації (суми на користь комітентів, повернуті страхові внески та ін.). Тому бухгалтеру доводиться вибирати суми непрямих податків по кредиту рахунку 70, що є методологічно неправильно, тому що саме по дебету обліковуються непрямі податки при реалізації продукції.

На практиці часто виникають ситуації, коли необхідно здійснювати коригування сум податкового зобов'язання за податком на додану вартість, у випадку зміни ціни реалізації, повернення товарів та ін. Такі коригування проводяться у додатку № 2 «Розрахунок коригування кількісних і вартісних показників до податкової накладної» і відповідні коригування за дебетом рахунку 70. За кредитом рахунку 70 обліковується сума ПДВ, записана у податковій накладній, виписаній при реалізації продукції, а значить, сума доходу обліковується разом із не коригованою сумою ПДВ, що призводить до виникнення відповідних розбіжностей між сумою ПДВ за кредитом рахунку 70 та за дебетом цього рахунку.

При визначенні доходу від реалізації продукції з виручки від реалізації вираховуються повернення і уцінка проданої продукції, а також знижки з продажу за дострокову оплату. Для відображення в обліку повернення товарів, а також інших сум, що підлягають вирахуванню з доходів передбачений субрахунок 704 «Вирахування з доходу». Дебетовий оборот за цим рахунком відображається за статтею «Інші вирахування з доходу» та у Звіті про фінансові результати. Зокрема, у цій статті відображають одержані підприємством від інших осіб суми доходів, що за договорами належать комітентам, принципалам.

Для визначення чистого доходу від реалізації, який записується у рядку 2000 «Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід)», необхідно скористатися такою формулою (1.):

$$\text{ЧД} = \text{Д} - \text{ПДВ} - \text{Ак} - \sum \text{Зн} - \sum \text{Пов.т} \quad (1.)$$

де, ЧД - чистий дохід (виручка) від реалізації продукції;

Д - дохід від реалізації з урахуванням непрямих податків, знижок та сум повернення проданих товарів;

ПДВ - сума податку на додану вартість;

Ак - сума акцизного збору;

$\sum \text{Зн}$ - сума наданих знижок покупцям за звітний період;

$\sum \text{Пов.т}$ - сума повернення проданих товарів за звітний період.

Для визначення валового прибутку (збитку) необхідно з чистого доходу від реалізації вирахувати собівартість реалізованої продукції, який у Звіті про фінансові результати (сукупний дохід) показується за рядком 2090 (2095). Отже, формулювання рядків 2090 та 2095 «Валовий прибуток» та «Валовий збиток»

дещо неточне. Суми за цими рядками показують дохід від реалізації за мінусом непрямих податків, включених у ціну реалізації, вирахувань з доходу та собівартості реалізованої продукції підприємства. Доречніше подати таке визначення рядків 2090 та 2095: «Валовий прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» та «Збиток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)», оскільки такі назви рядків точніше відображають суть.

Суму валового прибутку від реалізації продукції ПАТ «Алчевський металургійний комбінат» (рядок 2090 Звіту про фінансові результати) визначимо у табл.2.

Таблиця 2.

Аналіз валового прибутку від реалізації продукції за 2010-2012 роки на ПАТ «Алчевський металургійний комбінат»

| Показник | 2010 рік | | 2011 рік | | 2012 рік | |
|---|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|
| | Сума, тис. грн. | Питома вага, % | Сума, тис. грн. | Питома вага, % | Сума, тис. грн. | Питома вага, % |
| Дохід (виручка) від реалізації продукції | 11098254 | 100,0 | 12208402 | 100,0 | 21770406 | 100,0 |
| ПДВ | 1023777 | 9,22 | 1555303 | 12,74 | 3094179 | 14,21 |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції | 10074477 | 90,78 | 10653099 | 87,26 | 18676227 | 85,79 |
| Собівартість реалізованої продукції | 10004669 | 90,15 | 11085016 | 90,80 | 18085196 | 83,1 |
| Прибуток від реалізації продукції | 69808 | 0,63 | - | - | 591031 | 2,71 |

Як видно із табл. 2., сума прибутку від реалізації за останні 3 роки (2010-2012рр.) має тенденцію до зростання. Проте необхідно проаналізувати, за рахунок яких факторів відбулося таке зростання (можливо, лише за рахунок зростання цін або обсягу виробництва). Сума ПДВ у доході від реалізації з кожним роком зростає, що є негативним фактором, який призводить до зростання цін на продукцію та знижує прибуток від реалізації продукції (за рахунок зростання ПДВ зменшилася питома вага чистого доходу від реалізації з 90,78% у 2010 році до 85,79% у 2012 році). Однак зниження собівартості позитивно вплинуло на зростання валового прибутку від реалізації у 2012 році.

У 2010 році витрати на виробництво та реалізацію продукції становили більше 80% в обсязі доходу від реалізації продукції. З 2011 року підприємство значно знизило витрати на виробництво та реалізацію продукції, і у 2012 році собівартість реалізованої продукції складала 83,1% доходу від реалізації продукції. Зниження собівартості продукції призвело до зростання валового прибутку з 0,63% у 2010 році до 16,97% у 2012 році.

Суму валового прибутку від реалізації продукції ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» (рядок 2090 Звіту про фінансові результати) визначимо у табл.3.

Таблиця 3.

Аналіз валового прибутку від реалізації продукції за 2010-2012 роки на ПАТ «Маріупольському металургійному комбінаті ім. Ілліча»

| Показник | 2010 рік | | 2011 рік | | 2012 рік | |
|---|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| | Сума, тис. грн. | Питома вага, % | Сума, тис. грн. | Питома вага, % | Сума, тис. грн. | Питома вага, % |
| Дохід (виручка) від реалізації продукції | 13969982 | 100,0 | 26175080 | 100,0 | 35759781 | 100,0 |
| ПДВ | 621761 | 4,45 | 1287761 | 4,92 | 2733189 | 7,64 |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції | 13347799 | 95,50 | 24885328 | 95,07 | 33026592 | 92,36 |
| Собівартість реалізованої продукції | 12120781 | 86,76 | 22972902 | 87,77 | 33994429 | 95,06 |
| Прибуток (збиток) від реалізації продукції | 1227018 | 8,78 | 1912426 | 7,31 | (967837) | (2,71) |

Товарна продукція в діючих цінах в 2012 році склала 32 730,836 млн. грн. проти рівня 2011 року обсяг продукції в грошовому вираженні збільшився на 8 464,556 млн. грн., в тому числі за рахунок приросту виробництва і зміни асортименту продукції на 3 817,901 млн. грн., за рахунок зміни цін на продукцію на 4 646,655 млн. грн.

Повна собівартість випущеної товарної продукції склала 34 908,989 млн. грн. У розрахунку на 1 грн. товарної продукції витрати склали 106,99 коп., у порівнянні з 2011 роком витрати зросли на 9,38 коп., що в сумарному виразі означає зниження обсягу прибутку від випуску товарної продукції на 2 951,164 млн. грн. Основною причиною зниження маси отриманого прибутку проти 2011 року стало збільшення собівартості товарної продукції на 7 632,734 млн. грн. Причина - зростання цін на сировинні ресурси та енергоносії. За рік ціни зросли: газ природний - 47%, електроенергія більше - 17%, залізничні тарифи на вантажні перевезення більш - 24%. Втрати прибутку щодо раніше наведених причин були знижені за рахунок впровадження організаційно-технічних заходів, спрямованих на вдосконалення організації виробництва і зниження витрат ресурсів.

Серед цих заходів слід відзначити:

– комплекс заходів, що забезпечує зниження залізорудного концентрату на 50,3 кг/т від рівня 2011 року, без шкоди для якості агломерату;

– зниження витрат природного газу в доменному цеху на 2,2 м /т від рівня 2011 року;

– зниження витрати електроенергії при виробництві мартенівської (-0,73 тис.кВт*ч/т) та конвертерної сталі (-1,25 тис.кВт*ч/т) від рівня 2010 року.

Доходи, які отримує підприємство від іншої операційної діяльності (реалізація іноземної валюти, операційна оренда активів, одержані штрафи та ін.), обліковуються на рахунок 71 «Інший операційний дохід». Кредитовий оборот за цим рахунком відображається за однойменним рядком Звіту про фінансові результати (сукупний дохід) (рядок 2120), а тому ускладнень з вирахуванням суми іншого операційного доходу не виникає.

На ПАТ «Алчевський металургійний комбінат» сума операційного доходу за останні роки (2010-2012 р.) становила у 2010 році – 1229756 тис. грн., у 2011 році – 638762 тис. грн., у 2012 році – 2732781 тис. грн.

На ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» сума операційного доходу за останні роки (2010-2012 р.) становила у 2010 році – 10359781 тис. грн., у 2011 році – 18026359 тис. грн., у 2012 році – 19014602 тис. грн.

Застосування однакових правил для обліку різних по суті доходів приводить до формування нерелевантної інформації. У фінансовий результат включаються суми, які носять випадковий характер, тобто за такими даними неможливо ухвалювати ефективні управлінські рішення.

Згідно з прийнятим Національним положенням стандартом бухгалтерського обліку 1, підприємства можуть не наводити статті, за якими відсутня інформація до розкриття (крім випадків, якщо така інформація була в попередньому звітному періоді), а також додавати статті із збереженням їх назви і коду рядка у переліку додаткових статей фінансової звітності, у разі якщо стаття відповідає таким критеріям:

- інформація є суттєвою;
- оцінка статті може бути достовірно визначена [11].

Підприємство самостійно може заповнювати додаткові рядки, заголовки та проміжні підсумки, якщо це покращить розуміння особливостей та специфіки діяльності конкретного підприємства та фінансових результатів діяльності.

Складність організаційної структури та велика кількість господарських операцій, які здійснюються на сучасних підприємствах чорної металургії, вимагають пошук гнучких систем управління. Тому виникає необхідність групування доходів за місцями виникнення та центрами відповідальності.

Управління доходами за центрами відповідальності здійснюється за принципом визнання зон індивідуальної відповідальності, як це зафіксовано в організаційній структурі підприємства (табл. 4.).

Центр відповідальності може бути визначений як сегмент підприємства, де керівник відповідає за роботу сегмента. Як правило, на підприємстві можна виділити три центри відповідальності:

- центр витрат;
- центр прибутку або доходів;
- центр інвестування.

Таблиця 4

Зміст управління доходами за центрами відповідальності

| Центр відповідальності | Зміст управління |
|----------------------------|---|
| Центр витрат | Менеджер відповідає за видатки, що перебувають під його контролем |
| Центр прибутку або доходів | Керуючий відповідальний за надходження від реалізації й видатки, наприклад, підрозділ компанії, що займається випуском і реалізацією продукції |
| Центр інвестування | Керуючі зазвичай відповідальні за надходження від реалізації й видатки, але, крім того, відповідають за прийняття рішень по капіталовкладеннях, і таким чином, можуть впливати на розмір інвестицій |

Ціль обліку доходів по центрах відповідальності полягає в нагромадженні даних про доходи по кожному центру відповідальності таким чином, щоб відхилення від плану могли бути віднесені на відповідальну особу.

Облікові дані по центрах відповідальності відображаються у звітах про виконання плану, що складаються через короткі проміжки часу; із цих звітів керівники центрів відповідальності отримують інформацію про відхилення від плану по різних статтях доходів. Управління за центрами відповідальності засноване на тому принципі, що краще враховувати по центру тільки ті доходи, на які значно впливає керівник цього центра відповідальності. Усі розходження між фактичними й запланованими доходами обов'язково повинні бути відображені у звіті, щоб можна було виявити причини відхилень, установити відповідальність і вжити коригувальних заходів [12].

Висновки. Отже, для підприємств чорної металургії можна виділити кілька місць виникнення доходів. В основі такого поділу слід перш за все необхідно враховувати економічний зміст доходу: від реалізації продукції та реалізації послуг. У подальшому доцільно визначити місця виникнення доходів за видами продукції, орієнтуючись на стадії їх готовності. Залежно від потреб і цілей менеджменту можна виділяти місця виникнення доходу готової продукції за асортиментом.

Вважаємо, що місця виникнення доходів мусять відповідати сферам відповідальності, що дозволить створити кілька замкнутих сегментів відповідальності з визначенням результату їх діяльності.

Відповідна організація обліку в межах цих сегментів дасть можливість на підприємствах чорної металургії розраховувати розмір отриманих прибутків від окремих напрямків діяльності.

Враховуючи особливості підприємств чорної металургії за усіма стадіями технологічного процесу, ведення обліку за місцями виникнення та сферами відповідальності дозволить отримувати достовірну інформацію про формування доходів за окремими об'єктами обліку, здійснювати контроль на кожній ділянці системи «витрати-випуск-результат» з метою виявлення слабких ланок і розвитку найефективнішого виробництва.

Список використаних джерел

1. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т.1/Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. - К.: ВЦ «Академія»,2000. – 864 с, с. 363
2. Пушкар М.С. Фінансовий облік.: підруч. /М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с., с. 389
3. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: навч. посіб. /В.В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000, - 578 с, с. 403
4. Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія та практика: підруч. / Р.М. Пушкар // – 3-тє вид., пер, с. 436
5. Нарядовська Л.В. Управлінський облік: підруч. для студ. вищ. навч. закл. /Л.В. Нарядовська. – К:Книга, 2004.- 544 с.
6. Дерій В.А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю: монографія. / В.А. Дерій //– Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. – 272 с., с. 28
7. Elements of Financial Statements: Statement of Financial Accounting Concept № 6 // Financial Accounting Standards Board. – Stanford, 1985. December. – Par. 78, 80., с. 78
8. П(С)БО 15 «Дохід», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// http://buhgalter911](http://buhgalter911)
9. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010р. №2755-VI
10. Задорожний З.В. Внутрішньогосподарський облік у будівництві: моногр./ З.В.Задорожний. – Тернопіль: Економічна думка, - 2006.-336 с. , с. 96-100
11. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07 березня 2013 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// http://buhgalter911](http://buhgalter911)
12. Шмиголь Н. М. Принципи управління доходами в діяльності організації / Н. М. Шмиголь // Науковий збірник Прикарпатського національного університету «Актуальні проблеми розвитку економіки регіону». – Івано-

Франківськ : Видавництво Прикарпатського національного університету, 2010. - Вип. 6., Т. 1. – С. 166 – 170.

УДК: 621:338.45 (477)

Тарабан К.С.

здобувач кафедри менеджменту організацій та логістики
Запорізький національний університет

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України. Проаналізовано тенденції зміни обсягів виробництва машинобудівної продукції за 2007-2013рр. Визначена кількість збиткових підприємств промисловості та виокремлено ряд проблем, які викликали негативні тенденції фінансового стану машинобудівного комплексу України.

Ключові слова: машинобудівний комплекс, тенденції, промисловість, інноваційно-активні підприємства, енергетичне машинобудування, нафтогазове машинобудування.

The article investigates the status and trends in engineering complex of Ukraine. Analyzed trends in engineering products in production for 2007 – 2013. Certain number of loss-making enterprises and industries singled out a number of problems that caused the negative trends of the financial condition of the machine-building complex of Ukraine.

Keywords: machine-building complex, trends, industry, innovation – active enterprises, power engineering, oil and gas engineering.

В статье исследованы состояние и перспективы развития машиностроительного комплекса Украины. Проанализированы тенденции изменения объемов производства машиностроительной продукции за 2007-2013гг. Определено количество убыточных предприятий промышленности и выделено ряд проблем, которые вызвали отрицательные тенденции финансового состояния машиностроительного комплекса Украины.

Ключевые слова: машиностроительный комплекс, тенденции, промышленность, инновационно-активные предприятия, энергетическое машиностроение, нефтегазовое машиностроение.

Вступ. Важливою структурною особливістю вітчизняної економіки є те, що значущий вклад в забезпечення економічного зростання вносить машинобудування. Від стану та функціонування підприємств промисловості залежить стан та якісний рівень виробничого апарату країни загалом.

Місце машинобудування в загальному обсязі експортованої продукції значною мірою визначає рівень науково-технічного розвитку країни, наукомісткість промислової продукції, відображає здатність економічної

системи використовувати для свого кількісного і якісного зростання відновлювані ресурси. Тому розвиток машинобудування є важливою передумовою ефективного використання ресурсного потенціалу України, забезпечення зростання її конкурентоспроможності у світовому економічному просторі.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми розвитку машинобудівного комплексу країни досліджуються в багатьох працях вітчизняних науковців, зокрема: Н. Карачиної, О. Шапунова [1], Н.Шандрової, В.Шандри, В.Яковенка, О.Дальніченка, В.Довбні, В.Кіма та ін.

Методика досліджень. Від рівня розвитку машинобудівного комплексу держави залежить її промисловий потенціал, конкурентоспроможність на зовнішніх ринках та рівень соціального розвитку країни. Необхідність розвитку машинобудівного комплексу країни по відношенню до інших галузей та промисловості в цілому пояснюється тим, що саме тут створюються засоби виробництва, закладаються темпи зростання продуктивності праці, фактори енергозбереження, зниження матеріаломісткості і нової якості кінцевого продукту.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження стану та перспектив розвитку машинобудівного комплексу України. Виокремлення ряду проблем, які викликали негативні тенденції фінансового стану підприємств машинобудування.

Результати досліджень. Сьогодні машинобудування є важливою галуззю економіки України. Машинобудівний комплекс формує й суттєво впливає на обсяги виробництва та вартість основних видів продовольства для населення країни.

Як зазначено у проекті «Концепції загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року» промисловість є однією з провідних галузей економіки, яка утворює фундамент науково-технічної трансформації, економічного зростання і соціального прогресу суспільства. Більш прогресивною стає галузева структура світової промисловості, в якій перші місця посідають: машинобудування (40% всієї продукції), хімічна промисловість (більше 15%), харчова (14%), легка промисловість (9%), металургія (7%) [2].

Машинобудівний комплекс – це сукупність галузей промисловості, що виробляють машини та устаткування для всіх ланок господарства. Машинобудівний комплекс України налічує близько 60 галузей і виробництв.

Найбільше підприємств машинобудування розташовано в Харківській, Донецькій, Дніпропетровській, Запорізькій, Львівській областях і в місті Києві. Понад 50% випуску товарної продукції припадає на три машинобудівні райони – Донбаський (Донецька і Луганська області), Придніпровський (Дніпропетровська, Кіровоградська і Запорізька області) і Харківський

(Харківська, Полтавська і Сумська області). Низький рівень розвитку машинобудування в Західному (Львівська, Івано-Франківська, Волинська, Рівненська, Закарпатська області) і Подільському (Вінницька, Хмельницька, Тернопільська і Чернівецька області) районах [3].

Машинобудівна промисловість України сконцентрована у собі понад 15% вартості основних засобів та 6% оборотних активів вітчизняної промисловості, 22% – кількості найманих працівників.

За останні роки темпи розвитку машинобудівного комплексу України сповільнюються за причини морального та фізичного зносу основних та оборотних фондів. Це призводить до низької якості та собівартості виготовленої продукції, що робить її не конкурентоздатною.

Дослідження стану, тенденцій розвитку, виявлення проблем та визначення перспектив для машинобудівного комплексу України є досить актуальним, тому що країна з великим потенціалом природних та інтелектуальних ресурсів має займати перші місця країн-лідерів у сфері машинобудування.

Машинобудування є основним сектором економіки України, оскільки здійснюється забезпечення будь-якого виробництва машинами та устаткуваннями, а населення – предметами споживання. Тому від рівня розвитку галузі залежить економічний розвиток держави, її промисловий потенціал, конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

Після економічної кризи 2008-2009рр. найбільш постраждалими стали саме підприємства машинобудування. Через зменшення зовнішнього попиту відбулося зниження експорту вітчизняної продукції, зменшення обсягів виробництва та збільшення кількості готової продукції на складах, погіршення фінансових результатів (Табл.1) [4].

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності підприємств машинобудівного комплексу України в 2007-2013рр.

| Показники | Роки | | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (млн.грн.) | 1916,9 | 5127,5 | 704,6 | 1765,2 | 5769,1 | 2135,3 | 1131,2 |
| Підприємства, які одержали збиток, % до загальної кількості підприємств | 33,3 | 30,8 | 36,1 | 47,7 | 42,5 | 37,6 | 43,1 |
| Сума збитків (млн.грн.) | 1978,2 | 2009,9 | 6707,4 | 4174,1 | 2771,2 | 6515,0 | 4745,2 |

Останнім часом кількість збиткових підприємств промисловості перевищує 30% від загальної кількості збиткових підприємств України. Рентабельність виробництва становить близько 3,3%.

Тенденції зміни обсягів виробництва промислової продукції машинобудування за період 2007 – 2013 рр. мали змінний характер (Табл.2), що зумовлено нестійкою економічною та політичною ситуацією в країні [5].

Таблиця 2

Індекси обсягів продукції машинобудування за видами діяльності у 2007 – 2013рр. (до попереднього року, %)

| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|-------|-------|------|-------|-------|-------|------|
| Промисловість | 107,6 | 94,8 | 78,1 | 111,2 | 107,6 | 98,2 | 95,7 |
| Машинобудування | 119,0 | 100,3 | 55,1 | 156,1 | 117,2 | 94,0 | 86,8 |
| Виробництво машин та устаткування | 103,0 | 98,2 | 62,4 | 121,1 | 112,5 | 90,1 | 95,0 |
| Виробництво електричного та електронного устаткування | 129,1 | 93,2 | 71,8 | 124,2 | 114,7 | 88,4 | 91,1 |
| Виробництво транспортного устаткування | 130,0 | 105,7 | 42,1 | 161,9 | 122,6 | 100,1 | 68,3 |

Аналіз статистичних даних показав, що за період 2007-2013 рр. показники корелюють. У період 2008-2009 рр. спостерігається уповільнення обсягів виробництва продукції, обумовлене погіршенням загальноекономічної ситуації країн – основних торгівельних партнерів, так і внаслідок зменшення внутрішнього попиту та зниження інвестиційної активності.

У 2010 році машинобудівний комплекс став поступово відновлювати свою діяльність, а вже у 2011-2013 рр. знову спостерігається падіння обсягів виробництва продукції. Зокрема, у 2013 році падіння на 13,2% індексу промислового виробництва в цілому по машинобудуванню відбулося завдяки зменшенню виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування – на 8,9%, транспортних засобів та устаткування – на 21,8 %. При цьому у виробництві машин та устаткування відбулося зростання на 9,8 %.

На сьогодні машинобудівні підприємства України виготовляють близько 3,5 тис. найменувань машин та обладнання, в тому числі біля 2 тис. модернізованих та понад 500 нових моделей машин та обладнання для агропромислового комплексу.

У 2012 році підприємства машинобудування виготовили продукції на загальну суму 3093,6 млн.грн, реалізували продукції – на 3186,3 млн.грн., що складає 93,8% та 91,2% від обсягів виробництва і реалізації за 2011 рік [6].

Важливою складовою діяльності промислових підприємств є ефективність використання його ресурсів. Тому доцільно визначити ступінь завантаженості основних засобів шляхом зіставлення обсягу продукції промисловості, вартості основних засобів, скоригованих на індекс цін виробників промислової продукції (Рис.1).

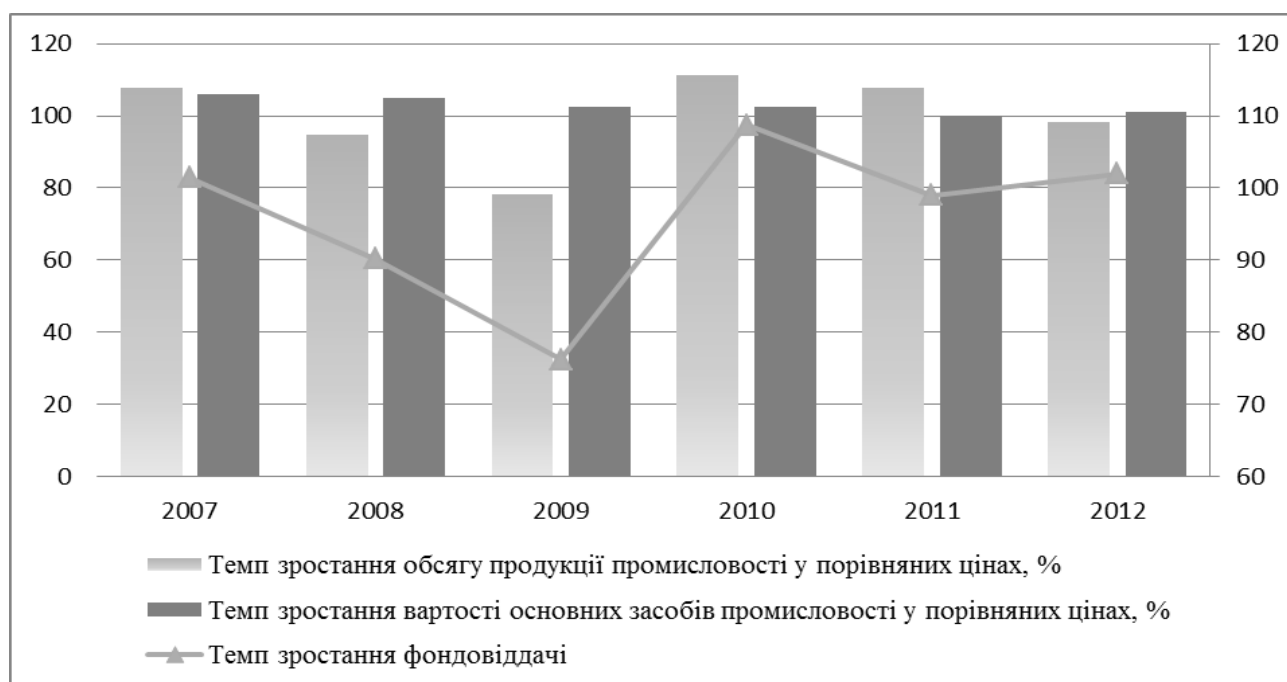


Рис.1. Динаміка обсягу продукції промисловості та вартості основних засобів в Україні у 2007-2012рр.

З рисунку видно, що протягом 2007-2009рр. темп зростання обсягу продукції не перевищує темп зростання вартості основних засобів, що свідчить про зменшення завантаження виробничих потужностей підприємств промисловості в цей період, що негативно позначилось на показнику фондівіддачі, темп уповільнення якого становив у 2007р. – 101,4%, у 2008р. – 90,2%, а у 2009р. – 76,2%.

У 2010р. спостерігається підвищення темпу зростання фондівіддачі до 108,7%, а у 2011р. – уповільнюється до 99%. За останні роки у промисловості спостерігається зниження віддачі основних фондів, що зумовлено недосконалою політикою підприємств щодо фінансування капітальних вкладень.

Аналіз кількості інноваційно-активних машинобудівних підприємств свідчить, що протягом 2005-2007рр. кількість підприємств збільшувалась, але внаслідок світової кризи 2008 року кількість інноваційно – активних підприємств зменшилась (Табл.3).

Таблиця 3

Статистика інноваційно – активних машинобудівних підприємств України

| Показники | Роки | | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Кількість інноваційно - активних машинобудівних підприємств | 280 | 360 | 421 | 400 | 406 | 412 | 389 | 317 |

Фінансування інноваційної діяльності машинобудування відбувається переважно за рахунок власних коштів підприємств (76,7%) і кредитів (10,8%).

Машинобудівна галузь в Україні є експортоорієнтованою. Продукція вітчизняних машинобудівних підприємств експортується до 74 країн світу. У 2012 році експорт склав 53% від обсягів реалізації. Експорт до країн СНД становив 90,8% від загального обсягу поставок за кордон. Поставки до Російської Федерації склали 68,2 % від загального обсягу та 75,1% від експорту до країн СНД [2].

У машинобудівній галузі продовжують використовувати застарілі технології, що призводить до зростання ресусомісткості продукції. Одним з основних напрямів машинобудування є енергетичне та нафтогазове машинобудування. До енергетичного відноситься виробництво устаткування для електростанцій та підстанцій (турбін, казанів, трансформаторів), до нафтогазового – турбіни, насоси, агрегати, що прокачують газ та компресори.

За даними Міністерства промислової політики, за рік в Україні виробляється продукції нафтогазового машинобудування на 900 млн. дол. США, енергетичного – 1,8 млрд. дол. США, з яких близько 85% експортується. Основними напрямками експорту є Росія, Азербайджан, Узбекистан, Туркменія [3].

З недостатньою модернізацією виробництва українська продукція програє конкурентну боротьбу іноземній. У зв'язку з цим Україна кожен рік втрачає частку ринку Російської Федерації.

До проблем, які викликають негативні тенденції фінансового стану машинобудівного комплексу країни можна віднести:

- залежність машинобудування від кон'юнктури на зовнішніх ринках;
- знецінення та коливання курсу національної валюти;
- недостатність державних програм, спрямованих на фінансування промисловості за рахунок державних замовлень;
- застарілість та технічний рівень основних фондів;
- нестача кваліфікованого персоналу в сфері управління та виробництва;
- неефективна завантаженість виробничих потужностей більшості підприємств – 50%-60%.

Управління промисловим підприємством має спрямовуватись на збільшення надходження фінансових ресурсів та зменшення поточних витрат, на зростання обсягів реалізації продукції. Для успішного розвитку вітчизняного машинобудування слід підтримувати конкурентоспроможність продукції на світовому ринку. Для цього необхідно забезпечити високу якість, надійність та довговічність продукції, що потребує великих інвестиційних вкладень у наукове забезпечення та оновлення технологічного парку виробництва вітчизняної продукції. Застосування нової техніки та обладнання забезпечить підвищення продуктивності праці у 1,5-2 рази, зменшення питомих витрат енергетичних ресурсів у 2-2,5 рази.

Для укріплення позицій машинобудівних підприємств України на зовнішніх ринках збуту, експортну орієнтацію необхідно збільшити до 35%. Виручку від експорту в основному необхідно використати на імпорт новітніх технологій та комплектуючих виробів. Імпортна техніка може бути застосована тоді, коли аналогічна не виробляється і не може бути вироблена в Україні. Необхідно досягти збалансованості експорту та імпорту, за рахунок власного виробництва буде задовольнятися 60%-80% платоспроможної потреби внутрішнього ринку вітчизняної продукції машинобудування.

Розвиток машинобудування стримується недостатнім рівнем технічної конкурентоспроможності вітчизняної продукції порівняно з імпортованими аналогами, низькими обсягами кредитування та посилення конкуренції на ринку Російської Федерації – основного споживача вітчизняної продукції машинобудування [1].

Машинобудівний комплекс країни перебуває у складному фінансовому становищі. З кожним роком зростає кількість збиткових підприємств, відбувається погіршення експортно-імпортних відносин. Але машинобудівний комплекс України, все ж таки, має інноваційний потенціал, що дає велику надію на відродження галузі.

Висновки. Отже, ефективна діяльність підприємств промисловості передусім полягає у здатності своєчасно та конструктивно реагувати на зовнішні зміни, що загрожують його нормальному функціонуванню, необхідності переналагоджувати свій внутрішній економічний механізм так, щоб забезпечувати ефективну діяльність за будь-яких умов. Також слід відзначити, що і державна політика країни повинна бути спрямована на підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної промислової продукції та рівня задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції вітчизняного виробництва.

Найбільш дієвими заходами, на наш погляд, можуть бути дії, спрямовані на поліпшення структури ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств, яка повинна відповідати сучасності. Насамперед, це стосується інноваційної складової, яка має бути достатньою для реалізації завдань із підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Список використаних джерел

1. Шапуров О. О. Стан і тенденції розвитку машинобудування / О. О. Шапуров // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — №. 3. — С. 57—63.
2. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року. Проект [Електронний ресурс] : Міністерство промислової політики України. — Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57967&cat_id=57966.

3. Міністерство промислової політики України [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.industry.kmu.gov.ua>

4. Фінансові результати діяльності підприємств за видами промислової діяльності за 2007 - 2013 р.р. [Електронний ресурс] : Державний комітет статистики України. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin_rez/fr_pr_u/fr_pr_1208_u.htm.

5. Обсяг реалізованої продукції за основними видами промислової діяльності за 2007-2012 року [Електронний ресурс] : Державний комітет статистики України. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/orp/orp_u/orp1209_u.htm.

6. Основні показники розвитку промисловості України [Електронний ресурс] : Державний комітет статистики України. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/pr/orpr/orpr05_u.html.

УДК 336.22

Турянський Ю. І., к.е.н., здобувач
Львівська комерційна академія

СУТЬ ПОДАТКІВ, ЇХ ФУНКЦІЇ ТА ЕЛЕМЕНТИ

Висвітлено соціально-економічну природу податків, визначено їх функції та особливості реалізації кожної з них. Розкрито роль і значення податків в сучасних умовах змішаної економіки й окреслено чинники, що впливають на ефективність реалізації податкової політики держави. Аналізується сутність елементів податку, охарактеризовано основні їх риси та обґрунтовано необхідність гармонізації окремих елементів в сучасних умовах.

Ключові слова: податки, функції податків, рівень оподаткування, податкова політика, елементи податку.

Deals with the socio-economic nature of taxes, define their functions and features of the implementation of each. The role and importance of taxes in the current conditions of the mixed economy and outlines the factors that affect the efficiency of the tax policy. Analyses the nature of the elements of tax, described their main features and the necessity of harmonization of individual elements in today's environment.

Keywords: taxes, functions taxes, tax rates, tax policy, tax items.

Освещенно социально-экономическую природу налогов, определены их функции и особенности реализации каждой из них. Раскрыта роль и значение налогов в современных условиях смешанной экономики и очерчены факторы, влияющие на эффективность реализации налоговой политики государства. Анализируется сущность элементов налога, охарактеризованы основные их черты и обоснована необходимость гармонизации отдельных элементов в современных условиях.

Ключевые слова: *налоги, функции налогов, уровень налогообложения, налоговая политика, элементы налога.*

Вступ. Однією із найдавніших форм взаємовідносин між державою і суспільством є податки. Виступаючи основою фіскальної макроекономічної політики, податки відіграють важливу роль у фінансовій системі будь-якої держави, незалежно від того, на якій стадії економічного розвитку вона перебуває. Проте роль податків неоднозначна – будучи обов'язковим елементом економічної системи, вони нерідко виступають причиною соціально-економічних та суспільно-політичних потрясінь. В контексті цього особливої актуальності набуває питання теоретико-методологічного обґрунтування концепції податкового регулювання національної економіки, а це потребує вірного розуміння соціально-економічної природи податків, їх функцій та елементів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання податків складні і багатогранні, а інтерес до нього постійно зростає. Особливо актуальними у вітчизняній економіці є питання податкових ставок, податкового тиску, податкового планування. За вказаними напрямками працюють: В. Л. Андрущенко, О.Д. Василик, Є. С. Вилкова, В.М. Опарін, В. М. Суторміна, В. М. Федовсов та ін. Однак теоретичні аспекти проблеми розкрито не в повній мірі. Податки досі залишаються однією з найдискусійніших питань економічної думки. Серед дослідників немає узгодженості щодо функцій податків та їх впливу на соціально-економічний розвиток суспільства, немає чіткого розмежування елементів податків, їх змісту та рис. Зазначене формує актуальність теми дослідження, визначає його мету і структуру.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в розкритті соціально-економічної природи податків, виявленні їх функцій в соціально-економічних системах, визначенні основних елементів оподаткування, аналізі їх змісту і рис.

Виклад основного матеріалу. Поява податків зумовлена виникненням держави і виконанням нею суспільно-необхідних функцій. Податки доцільно розглядати за їх економічним змістом, формою прояву та організаційно-правовими характеристиками. За економічним змістом податки – це фінансові відносини (розподільчі та перерозподільчі) між державою та платниками податків з метою створення загальнодержавного централізованого фонду грошових коштів, необхідних для виконання державою покладених на неї функцій. Матеріальною основою податків є реальна сума податкових надходжень, що акумулюються у зведеному бюджеті держави. З організаційно-правової позиції під податком слід розуміти обов'язковий платіж до бюджету згідно із встановленими законодавством умовами його нарахування та сплати.

Впродовж тривалого історичного періоду податки еволюціонували, пройшовши шлях від несистемних платежів в натуральній формі до постійного

та вагомого джерела державних доходів. Проте минула не одна історична епоха перш, ніж податки як об'єктивно необхідна і загально визнана категорія остаточно закріпилися у державно-правовій системі та буденній свідомості громадян. Найбільшого розвитку вони набули в сучасних змішаних економіках, де податкам належить провідна роль в системі фінансових відносин, де вони виконують функції згладжування вад ринку та створення додаткових стимулів для підвищення ділової активності, вирішення проблем мотивації до праці, зниження рівня безробіття, соціального захисту населення. Як наслідок, носії фіскальної суті перетворюються у вагомий важіль регулювання макро- та мікроекономічних пропорцій.

Трактування суспільного призначення податків неможливе без визначення їх внутрішніх властивостей, тобто функцій. Однак серед дослідників існують розбіжності щодо функцій податків. Деякі автори твердять, що податки мають лише одну функцію – фіскальну [1, с. 161; 2, с. 29; 3, с. 17]. Інші виділяють дві і більше функцій. Так, І. Вінницький, П. Мельник та В. Федосов твердять, що на податки покладено фіскальну і регулюючу функції [4, с. 126; 5, с. 71; 6, с. 14]. Н. Заяц виокремлює розподільчу і контролюючу функції [7, с. 233]. М. Корягін називає фіскальну, регулятивну та контрольну функції [8, с. 134], а О. Василик – фіскальну, стимулюючу і регулюючу [9, с. 8]. О. Романенко виділяє чотири функції податків – фіскальну, розподільчу, контролюючу і стимулюючу [10, с. 114], а Г. Петрова – вісім: конституційну, координуючу, фіскальну, стимулюючу, контрольну, міжгалузеву, правову і зовнішньоекономічну [11, с. 14]. На наш розсуд, наведений перелік податкових функцій відображає дискусійність підходів щодо їх теоретичного обґрунтування виключно за формою, але не за змістом. Як складовій фінансової системи, податкам притаманні всі її риси, насамперед розподільчий характер. З іншого боку, податкові платежі мають своє функціональне призначення – виступають бюджетоформуєчим фактором. Внаслідок фіскального перерозподілу відбувається вплив оподаткування на різні сторони діяльності платників, що характеризує регулюючі можливості податкової форми одержавлення національного продукту. Не слід також відкидати і здатність податків сигналізувати про кількісні та якісні зміни в процесі розподілу ВВП, тобто виступати інструментом фінансового контролю. В контексті наведеного можна стверджувати про актуальність всіх названих функцій, однак вважаємо, що визначальним критерієм встановлення функціональних характеристик категорії «податки» має стати формат її визначеності як самостійного економічного явища з чітким окресленням суспільного призначення, сфери застосування, організаційно-правових технологій адміністрування. З огляду на це доцільно провести певне розмежування в системі вихідних компонентів фінансового розподілу, виділивши з нього притаманні власне податкам перерозподільчі ознаки – фіскальну природу та обумовлений нею механізм податкового регулювання

розвитку національної економіки. З огляду на фіскальну функцію, держава повинна отримувати не просто достатньо податків, але, головне – надійних [8, с. 134]. Податки як носії фіскальної суті мають ґрунтуватися на засадах постійності, стабільності, рівномірності розподілу податкового тягара у територіальному розрізі [6, С. 14-15].

Суть регулятивної функції полягає у впливі податків на різні види діяльності платників. При цьому слід зазначити, суб'єктивна цілеспрямованість податкового втручання в соціально-економічні процеси не завжди приводить до досягнення бажаного результату чи певного економічного ефекту. З огляду на це використання податків як фінансових інструментів має ґрунтуватися на оптимальному поєднанні таких критеріїв [8, с. 134]:

- фіскальної достатності (означає забезпечення належного рівня податкових надходжень);
- економічної ефективності (передбачає стимулювання ділової активності через застосування системи податкових пільг, диференційованих ставок оподаткування тощо);
- соціальної справедливості (зумовлений необхідністю реалізації соціальних гарантій населенню, насамперед малозабезпеченим його верствам шляхом диференціації податкового навантаження залежно від реальної платоспроможності платників).

Виступаючи засобами фіску та інструментами втручання в розподільчі і перерозподільчі фінансові процеси податки сигналізують про кількісні та якісні співвідношення між складовими вартісної структури суспільного відтворення. Як наслідок, це створює передумови для використання податків як інструментів контролю. Таким чином, можна виділити третю важливу функцію податків – контролюючу.

Дослідження сутності і функцій податків нерозривно пов'язане з характеристикою понять, які у широкому розумінні прийнято називати елементами фіскально-економічної системи, а у вузькому аспекті – елементами податку. Склад і характеристику таких понять наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика елементів податку

| Найменування елементів податку | Економічний зміст елементів податку |
|--------------------------------|---|
| 1 | 2 |
| 1. Суб'єкт податку | Один з учасників процесу оподаткування – держава, державні інституції в галузі нарахування, сплати, адміністрування податків, платники податків та їх носії |
| 2. Об'єкт оподаткування | Предмет, процес, явище, які підлягають оподаткуванню |
| 3. Податкова ставка | Розмір податку, законодавчо встановлений на одиницю оподаткування (грошову або фізичну) |
| 4. Податковий період | Період, протягом якого здійснюється формування податкової бази та розраховується величина податкового зобов'язання |

| 1 | 2 |
|-------------------------------|---|
| 5. Порядок обчислення податку | Встановлена податковим законодавством методика розрахунку податку та всіх необхідних для цього складових |
| 6. Порядок сплати податку | Сформовані відповідно до принципів побудови податкової системи методи, терміни, засоби сплати податку в державі |
| 7. Податкова база | Кількісний вимір об'єкта оподаткування, тобто та його частина (за вирахуванням податкових пільг), яка використовується для нарахування податкового зобов'язання |
| 8. Джерело податку | Фонд грошових коштів, з якого фактично сплачується податок – доходи платника податку, вартість майна, що реалізується з метою отримання доходів для погашення податкової заборгованості, позика як джерело сплати |
| 9. Одиниця оподаткування | Масштаб виміру об'єкта оподаткування, що виражається у грошовій або натуральній формі та має переважно розрахунковий характер |
| 10. Податкові пільги | Повне або часткове звільнення від сплати податків |
| 11. Податкова звітність | Документи встановленої форми, що подаються в податковий орган зі звітними даними про розрахунки з бюджетом |
| 12. Податкова квота | Частина податку у доході платника |
| 13. Податковий режим | Схема (алгоритм) податкових розрахунків, що визначається загальними або особливими (альтернативними) формами оподаткування |
| 14. Метод податкового обліку | Метод, що використовується для визначення періоду виникнення окремих складових податкових зобов'язань |

Обов'язковим атрибутом кожного податку є наявність суб'єктів податку. Ними є усі учасники процесу оподаткування – платники та держава. Платником податку є особа, яка перераховує до бюджету частину своїх доходів. Реальним платником податку (або носієм) виступає кінцевий споживач, який сплачує вартість товарів робіт послуг, в цінах котрих відображаються як витрати на їх виробництво, зберігання та збут, так і відрахування частини отриманих доходів до бюджету [6; 12]. Податкові повноваження держави зводяться до розробки, розгляду і затвердження законодавчих актів з питань оподаткування в особі парламенту, визначення пріоритетних напрямів податкової політики відповідно до бюджетної моделі суспільного розвитку.

Нормальна податкова робота можлива у випадку чіткого визначення об'єкта оподаткування. Однак проблематика визначеності останнього, його виміру та обліку, взаємозалежності від платника залишається актуальною й до сьогодні. Фінансова школа XIX століття дотримувалася одноставного підходу щодо встановлення в якості об'єкта податку чистого доходу платника. Проте з розвитком державної фінансової системи у зв'язку з необхідністю пошуку додаткових джерел державних доходів виникають нові фіскально-перерозподільчі форми одержавлення частини вартості національного продукту з притаманними лише їм предметами оподаткування. У вітчизняному законодавстві сучасності до об'єктів оподаткування відносяться: доходи (прибуток); додана вартість; вартість окремих товарів; майно юридичних і фізичних осіб; інші об'єкти, передбачені законодавчими актами України [13]. На наш погляд, зазначені норми законодавства не дають чіткого визначення

об'єкта оподаткування, а лише вказують на предмети, які можуть оподатковуватися. Традиційно кожен об'єкт оподаткування повинен відповідати двом наступним вимогам: по-перше, мати відповідну грошову або кількісно-фізичну оцінку; по-друге, механізм нарахування та сплати податку повинен пов'язуватися із даним об'єктом. При цьому, якщо перша вимога у вітчизняному законодавстві є практично реалізованою (у законодавчих актах з питань справляння того чи іншого податку чітко окреслений об'єкт податку та його складові), то якісні критерії другої недостатньо обґрунтовані нормативно-правовою базою.

Формування об'єкта оподаткування пов'язане причинно-наслідковою залежністю з формуванням додаткових елементів податку – одиниці оподаткування, податкової бази, податкових пільг, джерела сплати податку.

Одиниця оподаткування може мати як фізичний, так і грошовий вимір.

Вихідним показником для розрахунку податкового зобов'язання є база оподаткування, яку формує вартісна, фізична чи будь-яка інша характеристика об'єкта оподаткування, скоригована на суму податкових пільг. Додаткові умови щодо обліку податкової бази та алгоритму розрахунку останньої встановлюється Податковим кодексом або іншими нормативними актами.

Реалізація одного з базових постулатів оподаткування – переходу права власності на частину створеної платником вартості до держави супроводжується використанням реального грошового фонду – джерела сплати податку. В якості останнього можуть виступати: отримані в будь-якій формі доходи чи інші грошові нагромадження платників податків; частина матеріальних активів та іншого майна, що продається для погашення податкової заборгованості за відсутності доходів та інших фінансових джерел; банківські позички і кредиторська заборгованість. Керуючись критерієм справедливого оподаткування зазначимо, що джерело сплати податку має безпосередньо пов'язуватися з його об'єктом. Однак на практиці зазначена вимога не завжди дотримується, а це призводить до порушення комерційних і фінансових інтересів платників. Щоб не допустити цього необхідно в нормативно-правових документах з питань оподаткування та організації бухгалтерського обліку чітко виділити саме той елемент отриманого реального доходу, який виступатиме джерелом сплати податку в конкретних фіскальних умовах.

В економічній літературі чи не найбільше уваги надається дослідженню рівня фіскального навантаження в частині встановлення оптимальної ставки оподаткування. У вітчизняній та світовій практиці застосовують два види податкових ставок – тверді та відсоткові. Податковим законодавством України передбачено встановлення обох видів ставок оподаткування. Тверді ставки застосовуються при нарахуванні акцизного збору з тютюнових виробів, алкогольних напоїв, автомобілів, нафтопродуктів, податку з власників

транспортних засобів та інших машин і механізмів, імпортного й експортного мита, держаного мита, а відсоткові ставки поширюються на всі інші податки. Практика затвердження податкових ставок є найскладнішою і найважливішою проблемою податкового процесу. Рівень та механізм їх застосування має забезпечувати потреби фіскалу і не порушувати при цьому гармонії суспільних інтересів. Як свідчить фіскальна практика, податкові ставки встановлюються головним чином емпіричним методом, рідше – на основі економіко-математичних розрахунків та моделей. Однак, на наш погляд, в сучасних умовах слід виробити комплексну методику визначення оптимального рівня оподаткування, який би враховував кількісні та якісні характеристики кожного з наведених методів.

Важливим додатковим елементом податку виступають податкові пільги. Повне чи часткове звільнення від оподаткування завжди тягне за собою додаткове економічне чи соціальне навантаження на бюджет. Тому запровадження пільгового оподаткування повинно мати відповідне обґрунтування. Особливості застосування, механізм надання пільг та їх вплив на різні сторони фінансово-господарської діяльності платників податків доцільно розглядати в розрізі окремих податків та інших обов'язкових платежів.

Висновки. Податки пройшли тривалу еволюцію розвитку від безсистемних платежів у натуральній формі до постійного і вагомого джерела державних доходів. Найбільшого розвитку податки досягають в сучасних умовах змішаної економіки, оскільки вони не лише відіграють провідну роль у системі фінансових відносин, а й згладжують вади ринкового саморегулювання. Податки є безальтернативним з джерелом формування доходів бюджету держави та багатофункціональним інструментом перерозподілу ВВП з метою соціального забезпечення громадян і досягнення стійкого економічного зростання. Кожен податок є не лише носієм фіскальних відносин, а й виконує регулятивну функцію в економіці.

Дослідження сутності і функцій податків нерозривно пов'язане з характеристикою понять, які у широкому розумінні прийнято називати елементами фіскально-економічної системи, а у вузькому аспекті – елементами податку. Основними елементами податку є: суб'єкт податку, об'єкт оподаткування, джерело податку, одиниця оподаткування, податкова пільга, норма оподаткування. Вивчення елементів податку дозволяє стверджувати про їх взаємозв'язок та взаємообумовлення. Формування цих елементів, їх законодавче регламентування і співвідношення має враховувати пріоритетні суспільні інтереси і саме ці напрями формують поле для подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Горский И. Сколько функций у налога? / И. Горский // Налоговый вестник. - 2002. - №3. – С.161-163.

2. Ланг И. Проект кодекса налоговых законов. - Бонн: Федеральное министерство финансов, 1993. - 168 с.
3. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. М.В.Романовского, проф. О.В.Врублевской, проф. Б.М.Сабанти. - М.: Юрайт-М, 2002. - 504 с.
4. Винницкий Д.В. Российское налоговое право: проблемы теории и практики. - СПб.: Изд-во "Юрид. центр Пресс", 2003. - 397 с.
5. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу / В.М. Мельник. - К.: Комп'ютерпрес, 2006. - 277 с.
6. Податкова система України Підручник / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. П'ятаченко та ін.; За ред. В.М. Федосова. - К.: Либідь, 1994. - 464 с.
7. Теория финансов: учебное пособие / Н.Е.Заяц, М.К.Фисенко[и др.]; под ред. Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко. - Мн: БГЭУ, 2006 - 351 с.
8. Корягін М. В. Соціально-економічна природа та функції податків / М. В. Корягін, І.В. Гончарук, С. С. Гринкевич // Науковий вісник НЛТУ України. - 2009. - Вип. 19.9. - С. 132-138.
9. Василик О. Д. Податкова система України: Навч. посібник / О.Д. Василик - К.: Поліграфкнига, 2004. - 478 с.
10. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник / О.Р. Романенко. - К.: Центр Навчальної Літератури, 2003. - 312 с.
11. Петрова Г.В. Налоговое право / Г.В. Петрова Учебник для вузов. - М.: ИНФРА-М-НОРМА, 1998. - 271 с.
12. Ковальчук Ю.Я. Елементи податку та проблеми їх законодавчого закріплення / Ю.Я. Ковальчук // Науковий вісник НЛТУ України. - 2006. - Вип. 16.2. - С. 307-313.
13. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

УДК 336.11+658.15

Хома І.Б., д.е.н., доцент

Струс О.Р., магістр

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено теоретико-методологічні положення фінансового планування та прогнозування. Проведено аналіз основних методів планування та прогнозування діяльності підприємства, зазначаються їх переваги та недоліки.

Здійснено прогнозування основних показників звіту про фінансові результати за допомогою методу екстраполяції, а саме середньої арифметичної.

Ключові слова: *фінансове прогнозування, фінансове планування, методи фінансового прогнозування та планування.*

The theoretical and methodological positions of financial planning and forecasting are investigated in this paper. The analysis of the main methods of planning and forecasting of the enterprise' activity is carried out, their advantages and shortcomings are marked. The prediction of basic indicators of report on financial results is accomplished by the extrapolation method, namely the arithmetic mean.

Keywords: *financial forecasting, financial planning, methods of financial forecasting and planning.*

В статье исследованы теоретико-методологические положения финансового планирования и прогнозирования. Проведён анализ основных методов планирования и прогнозирования деятельности предприятия, отмечаются их преимущества и недостатки. Осуществлено прогнозирование основных показателей отчёта о финансовых результатах с помощью метода экстраполяции, а именно средней арифметической.

Ключевые слова: *финансовое прогнозирование, финансовое планирование, методы финансового прогнозирования и планирования.*

Вступ. Господарська діяльність підприємств у ринкових умовах весь час пов'язана зі значним рівнем невизначеності, оскільки економічне середовище як зовнішнє, так і внутрішнє супроводжується високим рівнем динамізму. Варто зазначити, що події, які на даний час розвиваються в Україні, загострили діяльність майже всіх галузей економіки. У зв'язку з цим погіршується фінансова діяльність значної кількості підприємств, спостерігається спад виробництва. Для виправлення та недопущення в майбутньому такої ситуації потрібне ефективне планування та прогнозування своєї діяльності, оскільки для будь-якого суб'єкта господарювання досить важливим є забезпечення безперебійного функціонування та розвитку діяльності. Недооцінка фінансового планування та прогнозування у період економічної кризи може призвести до економічних втрат, яких можна було б запобігти, а у деяких випадках і до банкрутства підприємств. Фінансове планування та прогнозування дасть змогу здійснювати контроль за утворенням та використанням фінансових ресурсів, уникнути суттєвих прорахунків та витрат, які з ними пов'язані. А також керівництво матиме можливість оцінити не лише поточний стан свого підприємства, а й здійснити прогнози на майбутнє, що дасть змогу прийняти раціональні рішення для ефективної діяльності.

Аналіз останніх досліджень. Вивченню теоретичних основ щодо питання фінансового прогнозування та планування приділялось багато уваги у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Бандурка О. М., Білик М.Д.,

Геєць В., Гриньова В.М., Загородній А. Г., Іванов В.В., Кірейцев Г. Г., Клебанова Т.С., Коробов М.Я., Орлов П. І., Партин Г. О., Петрова К.Я., Поддєрьогін А. М., Слав'юк Р. А., Теличко Р.К., Терещенко О. О. та інші, а також такими зарубіжними дослідниками, як Акофф Р., Ансофф І., Алексєєва М., Бочаров В., Брейлі Р., Брігхем І. та інші.

Поддєрьогін А.М. вважає, що під прогнозуванням фінансового стану розуміється передбачення обсягу та розміщення фінансових ресурсів підприємства на певний термін у майбутньому шляхом вивчення динаміки розвитку підприємства як суб'єкта господарської діяльності. А під плануванням фінансового стану розуміється процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підприємства в плановому періоді [10].

На думку економіста Осовської Г.В. «фінансове прогнозування - це передбачення ймовірного фінансового стану підприємства, обґрунтування показників фінансових планів у майбутньому» [6, с. 553].

За визначенням Партин Г.О. та Загороднього А.Г. фінансове планування постає як розроблення системи фінансових планів за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його стратегії у плановому періоді [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Багато вчених у своїх працях зосереджували свою увагу на плануванні та прогнозуванні діяльності підприємства, проте методи фінансового планування та прогнозування потребують подальшого розвитку. Також кожен із науковців пропонує своє трактування сутності фінансового планування та прогнозування. Це дає змогу зробити висновок, що в економічних джерелах єдиного визначення для фінансового планування та прогнозування немає, тому це питання потребує подальшого дослідження та удосконалення.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування основних аспектів фінансового прогнозування та планування, а також визначення змін величин основних статей звіту про фінансові результати підприємства за допомогою методу екстраполяції, а саме середньої арифметичної.

Виклад основного матеріалу. При здійсненні фінансово-господарської діяльності головною проблемою є ефективно управління фінансами. В умовах зниження обсягів фінансових ресурсів та зростання витрат перед підприємствами постало завдання відновлення на новій технологічній основі фінансового планування та прогнозування [11, с. 229-250].

Прогнозування фінансової діяльності для підприємства є важливим та необхідним чинником, оскільки підприємство має змогу:

- визначити напрям найдоцільнішого використання фінансових ресурсів;
- виявити додаткові джерела для формування ресурсів;

- дізнатись про майбутній фінансовий стан;
- визначити період досягнення очікуваного результату та шляхи розвитку діяльності.

Фінансове прогнозування виявляє недоліки, які в подальшому повинні бути об'єктом при розробці фінансового плану. Точні прогнози є запорукою раціонального використання коштів підприємства.

Для адекватного та ефективного прогнозування фінансового стану підприємства потрібно визначити основні його етапи, які відображені на рис.1.

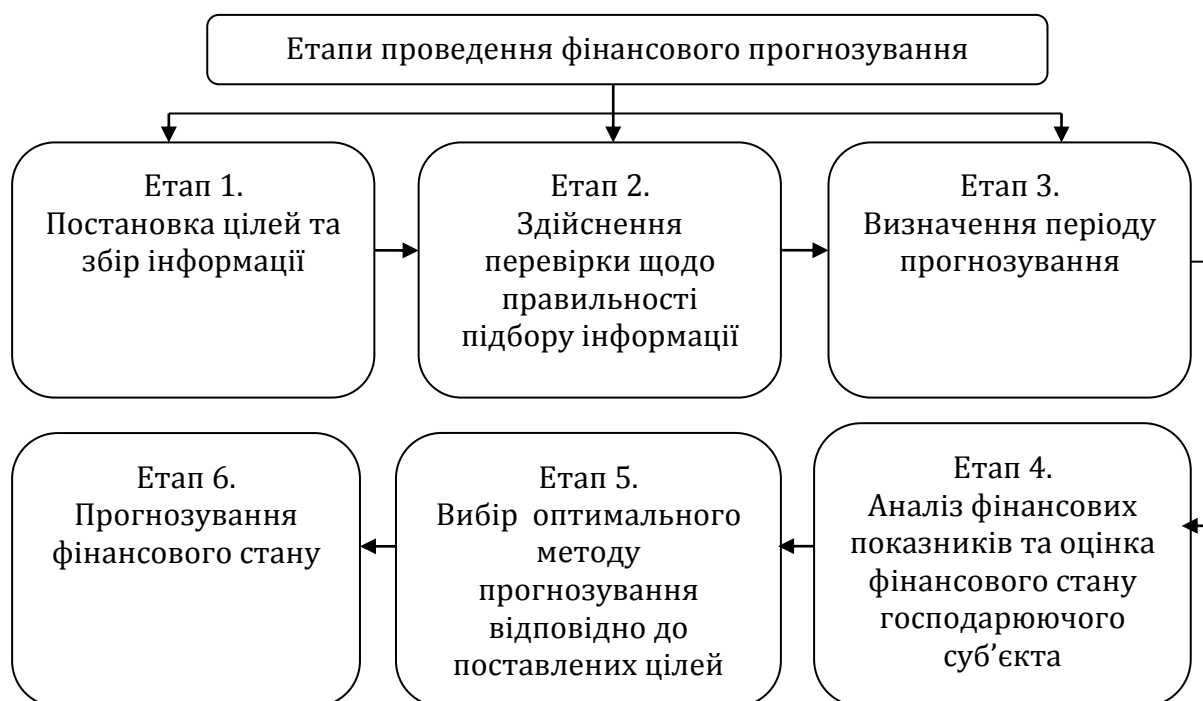


Рис.1. Основні етапи проведення фінансового прогнозування на підприємстві

Після виконання вище наведених етапів фінансового прогнозування слід застосувати контролінг, що є одним із елементів управління підприємством.

На основі фінансового прогнозування, його науково обґрунтованого висновку розробляються фінансові плани, тобто прогнозування являється своєрідною базою для розробки усіх планів діяльності підприємства [2].

Завдяки фінансовому плануванню мінімізуються ризики стосовно фінансової діяльності для суб'єктів господарювання відносно зовнішнього середовища. На сьогоднішній день керівники зацікавлені в тому, щоб самостійно оцінювати фінансовий стан свого підприємства та здійснювати фінансове планування. На великих підприємствах планування фінансової діяльності здійснюється частіше, а ніж на малих. Проте останні більше потребують планування, оскільки чутливіші до змін у зовнішньому середовищі та частіше мають потребу у залученні позикових коштів.

Хоча планування фінансової діяльності є важливим чинником, проте існують фактори, які обмежують його застосування підприємствами України. До них відносять [4]:

- високий ступінь невизначеності на українському ринку, пов'язаний з глобальними змінами у всіх сферах суспільного життя;
- відсутність ефективної нормативно-правової бази у сфері внутрішньовиробничого фінансового планування;
- обмежені фінансові можливості підприємств для здійснення серйозних фінансових розробок у галузі планування.

Згідно з факторів, які наведені вище, можна стверджувати, що фінансове планування потребує подальшого розвитку та вдосконалення.

Для будь-якого підприємства планування фінансової діяльності потрібне, щоб зберегти його фінансову стабільність, а також, щоб уникнути накопиченню надлишкових ліквідних засобів. Варто зазначити, що фінансове планування відповідно до часового фактору поділяється на: оперативне (розробляється на декаду, місяць чи квартал), поточне (здійснюється на 1 рік) та перспективне (проводиться на термін більше 1 року).

Фінансове планування потребує значних зусиль та часу, оскільки є досить складним процесом, який має ряд основних етапів, що відображені на рис.2 [5].

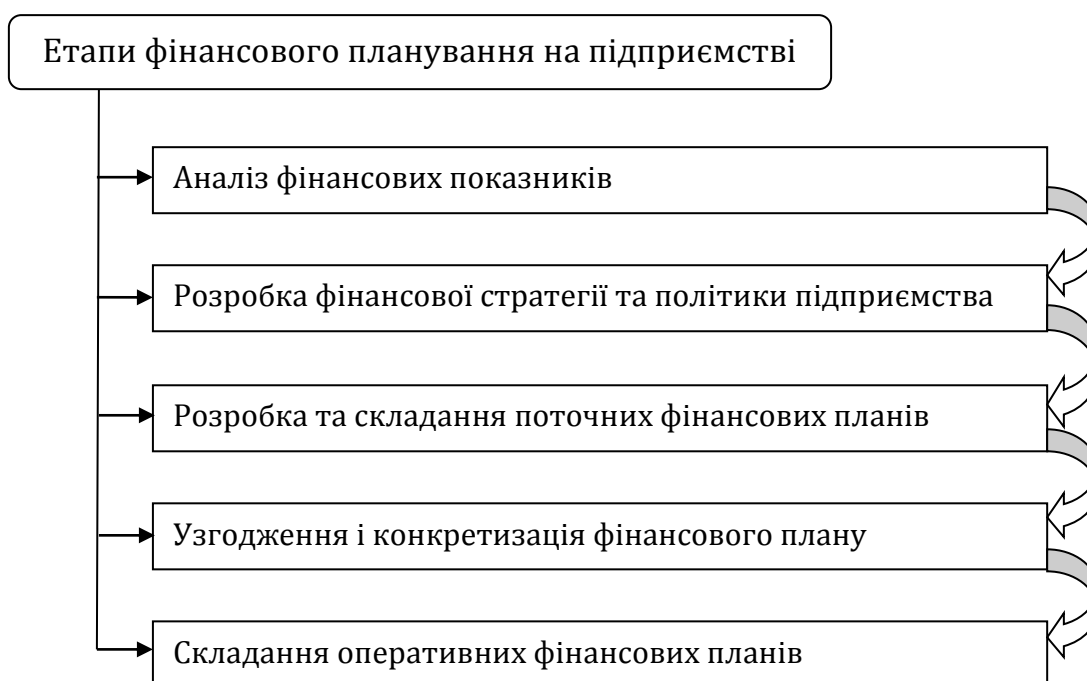


Рис. 2. Взаємозв'язок етапів фінансового планування на підприємстві

Етапи процесу фінансового планування на підприємстві завершуються аналізом і контролем за виконанням фінансового плану, визначенням фактичних та кінцевих показників, їх співставленням та визначенням відхилень [4].

Розглядаючи етапи проведення фінансового прогнозування та планування, спостерігаємо, що в двох випадках проводиться аналіз фінансового стану, проте при плануванні оцінка показників є у більшій мірі достовірнішою, ніж при прогнозуванні. Оскільки при плануванні оцінюються показники, на які підприємство має безпосередній вплив, а при прогнозуванні - показники, на які суб'єкт господарювання вплинути немає змоги, лише свідомо їх використовує.

Етапи проведення фінансового прогнозування спрямовані на більш поверхневий та різносторонній прогноз, а етапи фінансового планування є більш конкретизованими, тобто чітко визначеними. Отже, можна вважати, що фінансове прогнозування є важливою складовою ефективної діяльності підприємства та базою для складання фінансових планів. Фінансове прогнозування та планування інколи ототожнюються, проте це не так. Схожість прогнозування та планування полягає у тому, що з початку формується ціль, яку потрібно реалізувати у майбутньому, а відмінність полягає у ймовірнісному характері прогнозування та факторі часу.

Для того, щоб ефективно здійснювати фінансове планування та прогнозування застосовують певні методи, тобто способи за допомогою яких можна вплинути на фінансову та виробничу діяльність підприємства, характеристика методів відображена у табл. 1 [1, с. 230-233; 3; 9, с. 445-455].

Таблиця 1

Характеристика методів фінансового планування та прогнозування

| Метод | Зміст | Переваги | Недоліки |
|---------------------------------------|--|--|---|
| Фінансове планування: | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Балансовий | Збалансування доходів та витрат, визначення конкретних фінансових ресурсів для покриття кожної статті витрат | Здійснюється контроль за дохідною та витратною частинами з метою їх збалансування | Не враховуються чинники зовнішнього середовища |
| Оптимізації планових рішень | Багатоваріантність планових розрахунків, що дає змогу обрати найоптимальніший варіант планових розрахунків | Можливість вибору оптимального варіанту плану | Ймовірність відхилення фактичних показників від планових |
| Економіко-математичного моделювання | Дозволяє визначити кількісне вираження взаємозв'язків між фінансовими показниками та чинниками, які на них впливають | Найточніший математичний опис чинників | Великі затрати часу |
| Фінансове прогнозування: | | | |
| Експертне (суб'єктивне) прогнозування | Заплановані показники визначаються на основі експертних оцінок | Досить проста організація обстеження, береться до уваги знання та досвід кожного з експертів | Весь колектив бере на себе відповідальність за правильність та якість прогнозування |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|-------------------------|--|---|--|
| Каузальне прогнозування | Розрахунок запланованих показників здійснюється на основі оцінки причино-наслідкових зв'язків з іншими показниками | Досліджується взаємозалежність між показниками та здійснюється обґрунтування щодо їх поведінки | Застосування методу не можливе без обчислювальної техніки та певного програмного забезпечення |
| Методи екстраполяції | На основі динаміки показників попередніх періодів розробляються висновки щодо значень прогнозних показників | Більшість спеціалістів надають перевагу даному методу через простоту дослідження та швидкості виконання розрахунків | Метод застосовують при відносно стабільній діяльності підприємства та не здійснює точних прогнозів на значний термін |

Кожне підприємство, вибираючи той чи інший метод, повинне враховувати його переваги та недоліки. Також при виборі потрібно враховувати певні фактори: рівень кваліфікації фінансових менеджерів; обсяг інформаційної бази; правильність підбору інформації; мету та завдання, які ставить перед собою суб'єкт господарювання.

Оскільки методи є не досконалими, вони потребують подальшого розвитку для одержання показників високої точності. Один із методів прогнозування розглянемо на прикладі діяльності ПП «Ярослав-Транс», яке займається вантажним автомобільним перевезенням.

Найпоширенішим методом у процесі прогнозування виступає величина ковзна середня, яка є різновидом екстраполяційного методу. У разі, якщо ковзна середня (K_{ct}) обчислюється як середня арифметична проста, то можна використати такий алгоритм її розрахунку [7; 9, с. 445-455]:

$$K_{ct} = \frac{1}{t} \sum_{i=t-n+1}^t X_i, \quad (1)$$

де t - границя числового ряду (наприклад, порядковий номер останнього звітного періоду); n - досліджуваний інтервал ряду динаміки; x_i - значення досліджуваного показника в i -му періоді.

Для того, щоб залишатись на ринку конкурентоспроможним та не втратити свою платоспроможність, підприємству потрібно завжди аналізувати та прогнозувати свою діяльність. Розрахунок прогнозних показників основних статей звіту про фінансові результати ПП «Ярослав-Транс» на кінець 2014 року за допомогою середньої арифметичної, де досліджуваний інтервал ряду динаміки становить $n=3$, відображений у табл.2.

Проведемо розрахунок прогнозу чистої виручки від реалізації (ЧВ) на 2014 рік:

$$\text{ЧВ} = 7462,2 + \frac{1151,9 + 489,7 + (-1595,1)}{3} = 7477,7 \text{ тис. грн.}$$

Прогноз решти показників звіту про фінансові результати розраховується аналогічно.

Прогнозування основних показників звіту про фінансові результати
 ПП «Ярослав-Транс» на 2014 рік за допомогою середньої арифметичної

| Стаття | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | Абсолютне відхилення | | | | Кс |
|--|----------------|--------|--------|--------|---------|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------|
| | Сума тис. грн. | | | | | 2010/ 2011 | 2011/ 2012 | 2012/ 2013 | 2013/ 2014 | |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 7415,7 | 8567,6 | 9057,3 | 7462,2 | 7477,7 | 1151,9 | 489,7 | -1595,1 | 15,5 | 15,5 |
| Інші операційні доходи | 3205,3 | 2253,2 | 433,5 | 145,4 | -874,57 | -952,1 | -1819,7 | -288,1 | -1019,9 | -1019,9 |
| Інші доходи | 187,1 | 249,8 | 93,7 | 46,4 | -0,50 | 62,7 | -156,1 | -47,3 | -46,9 | -46,9 |
| Інші операційні витрати | 3532,2 | 2505 | 650 | 399,3 | -645 | -1027,2 | -1855 | -250,7 | -1044,3 | -1044,3 |
| Інші витрати | 202,4 | 257,8 | 45,1 | 7 | -58,13 | 55,4 | -212,7 | -38,1 | -65,1 | -65,1 |
| Чистий прибуток | 665,8 | 994 | 245,6 | 230,4 | 85,27 | 328,2 | -748,4 | -15,2 | -145,1 | -145,1 |

Динаміку статей звіту про фінансові результати ПП «Ярослав-Транс» відображено на рис.3.

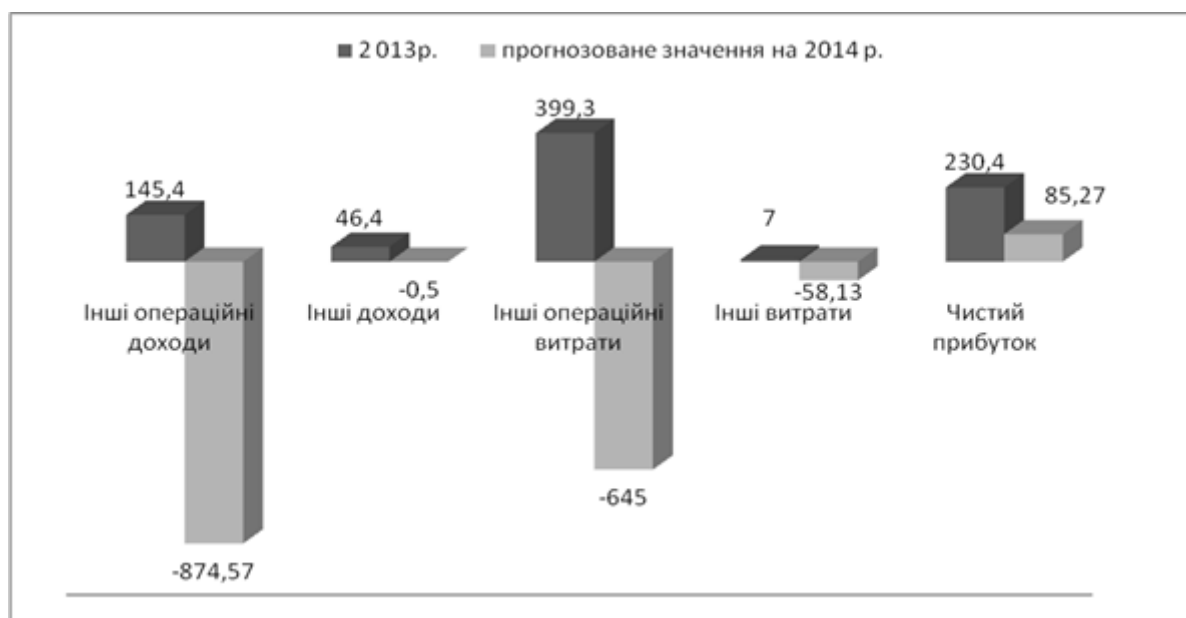


Рис. 3. Динаміка статей звіту про фінансові результати ПП «Ярослав-Транс»

Отже, проведений аналіз показав, що інші операційні доходи підприємства на кінець 2014 року зменшаться на 1019,97 тис. грн. відносно 2013 року, що є негативним чинником. Також значно зменшаться інші операційні витрати на

1044,3 тис. грн., що призведе до зниження чистого прибутку підприємства на 145,13 тис. грн. Даний прогноз може бути не точним, оскільки на даний час в Україні спостерігається не стале зовнішнє та внутрішнє середовище, у зв'язку з політичною ситуацією, високим рівнем інфляції та зростанням частки витрат. Прогнози в більшій мірі є точними при сталих умовах функціонування підприємства.

Ситуація, яка спостерігається у ПП «Ярослав-Транс» потребує ефективного планування. Як бачимо витрати підприємства зменшуються пропорційно доходам. Щоб наростити чистий прибуток, можна підвищити ціну на послуги, в той же час знижуючи витрати, які не будуть впливати на якість надання послуг (підписання більш вигідних контрактів, заміна паливо-мастильних матеріалів), диверсифікувати виробництво, при можливості здійснювати форфейтингові операції, які дадуть змогу швидше отримати кошти при довгострокових зобов'язаннях, можливе освоєння нових ринків збуту.

Здійснений прогноз на 2014 рік не є оптимістичним, проте, ПП «Ярослав-Транс» зможе врахувати всі недоліки своєї діяльності та розробити адекватний фінансовий план для збільшення прибутку підприємства та збереження конкурентоспроможності на ринку послуг.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Підсумовуючи вище зазначене, можна стверджувати, що фінансове планування та прогнозування в умовах сучасної ринкової економіки відіграє важливу роль для діяльності підприємств. Це сприяє досягненню господарюючого суб'єкта високого рівня управління діяльністю, яке забезпечує йому успіх на фінансовому ринку.

Хоч прогнозування та планування існують незалежно одне від одного, проте прогнозування є підґрунтям для прийняття планових рішень, однак мета об'єднує прогнозування та планування, а ступінь невизначеності розділяє їх. Необхідність фінансового прогнозування зумовлена тим, що альтернативні шляхи розвитку підприємства розробляються на її основі.

Кожен із розглянутих методів прогнозування має певну точність прогнозів, проте жоден неспроможний забезпечувати постійно абсолютно точні результати майбутніх показників діяльності підприємства.

На основі методу ковзної середньої, а саме середньої арифметичної було здійснено прогноз на 2014 рік статей звіту про фінансові результати ПП «Ярослав-Транс». В ході прогнозування було виявлено зменшення чистого прибутку, проте даний результат змусить керівництво розробити раціональний і ефективний фінансовий план для мінімізації фінансових ризиків у майбутній діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посібник [для самост. вивч. дисципліни] / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – [3-те вид., виправл. і доп.] - К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с.

2. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємств: підруч. / За ред. О.М. Бандурка. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
3. Білик М.Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2007. - № 4. – С.133-141.
4. Крамаренко, Г.О. Фінансовий аналіз і планування [Текст]: навч. посіб. / Г. О. Крамаренко. Дніпропетровська академія управління, бізнесу та права. - Дніпропетровськ: ДАУБП, 2001. - 224 с.
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: підруч. [2-ге вид] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 160 с.
6. Осовська Г. В. Основи менеджменту: навч. посіб. / Г.В. Осовська. – К.: «Кондор», 2011- 556 с.
7. Панасенко О.В. Вдосконалення фінансового планування на підприємстві з використанням економіко-математичних моделей / О.В. Панасенко// Актуальні проблеми економіки. – 2008. - № 7. – С. 219-226.
8. Партин Г.О. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посіб. / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – [2-ге вид., перероб. і доп.] - К.: Знання, 2006. - 379 с.
9. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
10. Фінанси підприємств / За ред. Поддєрьогіна А.М. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.
11. Янковий О.Г. Вдосконалення планування на підприємстві за допомогою математико-статичних методів прогнозування/ О.Г. Янковий //Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1. – С. 229-250.

УДК 330.341.1

Чернелєвська О. Л., к.е.н., к.ю.н., докторант
Національний університет харчових технологій

ЗМІНА ОСНОВ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ПРО КОНКУРЕНТНЕ, ОСНОВА ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Обґрунтовано нагальна необхідність у трансформуванні антимонопольного регулювання, яке існує в Україні, у конкурентне. Зміна напрямку конкурентної політики обґрунтована тотальною втратою конкурентного потенціалу України за останні двадцять років. Побудова нової конкурентної політики має ґрунтуватись на зміні мети державного регулювання до абсолютного захисту конкуренції, як найбільшої цінності в економіці.

Ключові слова: еволюція, держава, конкуренція, суспільство, трансформація, регулювання

Grounded urgent need to transform the antitrust regulation that exists in Ukraine, in competition. Changing the direction of competition policy proved a total loss of competitive potential of Ukraine in the last twenty years. Building a new competition policy should be based on the change in the purpose of government regulation to an absolute protection of competition, as the largest value in the economy.

Keywords: *evolution, state, competition, community, transformation, regulation*

Обоснована насущная необходимость в преобразовании антимонопольного регулирования, которое существует в Украине, в конкурентную. Изменение направления конкурентной политики обоснована тотальной потерей конкурентного потенциала Украины за последние двадцать лет. Построение новой конкурентной политики должно основываться на изменении цели государственного регулирования к абсолютной защите конкуренции, как величайшей ценности в экономике.

Ключевые слова: *эволюция, государство, конкуренция, общество, трансформация, регулирование*

Однією з рушійних сил розвитку економічної системи є конкуренція. Конкуренція являє собою економічне суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення інтересів, пов'язаних з продажем продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам. Значення конкуренції дуже важливе - завоювати ринок у боротьбі за споживача, перемогти своїх конкурентів, забезпечити одержання сталого прибутку. Конкуренція сприяє регулюванню темпів і обсягів виробництва, сприяє впровадженню науково-технічних досягнень, підвищенню продуктивності праці.

Забезпечення розвитку конкуренції є одним із найголовніших завдань економічної політики держави. Проте на сьогодні розуміння держави щодо мети своєї діяльності у захисті конкуренції в Україні та інших країнах різняться. Для окреслення меж конкурентного законодавства необхідно визначити предмет регулювання даного законодавства і його мету. Що стосується предметного критерію, то виявлення його не є складним, оскільки конкурентне законодавство є інститутом господарського права. Предметом конкурентного законодавства є господарські відносини суб'єктів господарювання, які впливають або можуть вплинути на конкуренцію. Найбільше складним є встановлення мети і завдань конкурентного законодавства, що є вкрай актуальним сьогодні та дозволить окреслити конкретний зміст конкурентного законодавства та його вплив на конкурентоздатність української економіки.

Міжнародна конкурентоспроможність - явище складне і багатогранне, особливо в сучасному ринковому середовищі, де конкурентоспроможність визначає, роль і майбутнє країни. Дане явище еволюціонувало протягом довгого періоду часу, набувало різні форми, залежало від багатьох факторів. Науково-теоретичною основою дослідження стали праці відомих учених, які займалися

вивченням окремих засад розглянутої проблеми. З таких досліджень, у першу чергу, варто назвати праці: З.М.Борисенко, В.Н.Ворожейкіна, О.А.Жидкова, Ю.В.Журика, Н.М.Корчак, В.К.Мамутова, Н.О.Саніахметової, К.Ю.Тотьєва, І.А.Шумило та інших. Зазначені дослідники при аналізі окремих проблем конкурентної політики держави в першу чергу звертають увагу на обмежувальні заходи, тоді як у статті поставлена задача обґрунтування системи норм стимулюючого характеру, що є основою конкурентної політики в Європі.[1]

З цього питання існують різні точки зору. При розгляді відмінностей конкурентного законодавства Європейського Співтовариства (ЄС) від американського і японського, вказується на те, що конкурентне законодавство ЄС спрямоване на захист інтересів споживача, у той час як американське і японське – на захист конкуренції як такої [9, с.106].

Так, М. Портер стверджує, що метою конкурентного законодавства ЄС є завдання об'єднання ринків або, що антимонопольні закони не захищають споживача, не сприяють ефективності виробництва, а захищають дрібного виробника, служать не зниженню, а росту і підтриманню цін на високому рівні. Більше того, стверджується, що антимонопольне законодавство «лише використовується менше щасливими конкурентами в боротьбі з більш щасливими» [3, с.37].

Таким чином можна навести кілька можливих цілей конкурентного законодавства:

- а) захист конкуренції як такої;
- б) досягнення економічної ефективності виробництва;
- в) захист інтересів споживачів від зловживань монопольним становищем господарюючих суб'єктів;
- г) об'єднання ринків;
- д) захист інтересів дрібного і середнього бізнесу від монопольної влади великих суб'єктів господарювання.

У зв'язку з тим, що теоретичні проблеми конкурентного законодавства ще недостатньо досліджені українськими авторами, дослідження яких, головним чином, стосувалися захисту інтересів споживачів від зловживань монопольним становищем господарюючих суб'єктів та аналізу норм антимонопольної спрямованості, а також оскільки Україна задекларувала принцип гармонізації українського та європейського законодавства, питання щодо мети конкурентного законодавства будуть розглянуті з точки зору концепції зарубіжних дослідників.

Одна з концепцій створена так званою Чикагською школою. Поява цієї школи пов'язана з тим, що критики антимонопольного законодавства в середині 70-х рр. усе частіше говорили про те, що це законодавство у тому вигляді, у якому воно існує, не сприяє кращому задоволенню інтересів споживачів[7, с.17].

Основна ідея представників цього напрямку полягала у тому, що вони зв'язували конкуренцію з ефективністю, а ефективність - із ростом добробуту споживачів. Оскільки дослідники проблем конкурентного законодавства дуже часто поділяли конкурентне законодавство різних країн залежно від того, на досягнення якої мети воно спрямоване – на підвищення ефективності виробництва (приміром, у США і Японії) чи на підвищення добробуту споживачів (у ЄС), то представники цього напрямку робили висновок про те, що досягнення одного результату припускає одночасно і досягнення іншого [5].

Крім цього, прихильники Чикагської школи зв'язували конкурентне право з економікою, відмічаючи в ньому відсутність правового врегулювання, заявляючи, що «конкурентне право є галуззю економіки» [2]. На їх думку, закон повинен застосовуватися тільки в тих випадках, коли в результаті яких-небудь дій порушується ефективність виробництва, але в більшості випадків закон не потрібен тому, що сам ринок карає неефективність швидше і краще, ніж закон.

Відзначалося, що дуже складно встановити межу між ефективністю і неефективністю. Діяльність фірми неефективна тільки у випадку обмеження її продуктивності. Таким чином, діяльність, що демонстративно не обмежує продуктивність, у будь-якому випадку ефективна, і регулювання законом такої діяльності завдасть лише шкоди і економіці, і споживачу.

Говорячи про те, що поняття ефективності ідентичне, тотожне поняттю добробуту споживача, представники Чикагської школи розглядали добробут виробників як еквівалент добробуту споживачів. Таким чином, якщо споживачі загубили, але виробники виграли більше, ніж споживачі загубили – добробут споживачів зросте.

Наведені положення уявляються вкрай спірними з історичної точки зору та не можуть бути застосовані в Україні у зв'язку з відсутністю історії ринкових відносин та спадком монополізованої економіки Радянського союзу.

У результаті застосування на практиці ідей цього напрямку в період адміністрації Р.Рейгана було завдано значного удару по конкуренції. З 1986 р. почалася сильна критика даних поглядів. Одним із центрів супротивників поглядів представників Чикагської школи стає утворений Ральфом Нейдером і Фредериком Фезем центр конкурентного права [10, с.4].

Як відзначають опоненти представників Чикагської школи (представники традиційного підходу), погляди цієї школи викликають заперечення за багатьма напрямками.

По-перше, ця школа зв'язує конкуренцію більше зі статикою, тоді як конкуренція досягається в процесі діяльності, тобто пов'язана з динамікою.

По-друге, ідея конкурентної політики полягає не лише в обмеженні визначеної діяльності, але, в першу чергу, у розвитку конкурентних відносин шляхом введення в дію не тільки обмежувальних, але і стимулюючих норм. При розгляді конкурентної політики лише як засобу досягнення ефективності

ігнорується значення стимулюючих норм, тобто важлива частина конкурентної політики відсікається.

По-третє, такі цілі, як ефективність виробництва і добробут споживачів, не завжди присутні одночасно. Іноді досягнення ефективності визначеними засобами негативно позначається на добробуті споживачів. Одночасне досягнення і ефективності виробництва, і добробуту споживачів можливе лише у випадку дії спеціальних норм, що змушують виробників досягати ефективності, не обмежуючи при цьому інтересів споживачів (котрі, природно, не можна розглядати як сукупність інтересів споживачів і виробників) [6, с.7].

На думку представників традиційного підходу, мета конкурентного законодавства – збереження і розвиток конкуренції як такої. Досягнення цієї мети приводить до зростання добробуту населення, кращого задоволення потреб населення, а також до підвищення ефективності виробництва. Подібний погляд має переконливі підстави і є, на наш погляд, правильним та може бути застосований і в Україні при подальшому реформуванні антимонопольного законодавства у конкурентне.

Приміром, конкурентне законодавство забороняє встановлювати «занадто низькі ціни», виходячи з чого можна дійти висновку, що це веде до порушення інтересів споживачів. Проте розглянемо дану проблему більш глибоко. Якби конкурентне законодавство не містило подібної заборони, то цим був би нанесений збиток іншому підприємству (конкуренту), який не зміг би утриматися на даному ринку або увійти на ринок, на якому діють демпінгові або, як їх називають в американському законодавстві, «грабіжницькі» ціни. У результаті був би нанесений економічний збиток розвитку економіки, ефективності виробництва тому, що підприємство, яке застосувало демпінгові ціни, залишившись одне на ринку в результаті витіснення з нього конкурентів, не буде зацікавлене в підвищенні ефективності виробництва.

Надалі це позначиться на інтересах споживачів, коли підприємство-монополіст установить на продукт дуже високі ціни, а протистояти йому ніхто не зможе тому, що своїх конкурентів воно знищило, тимчасово установивши низькі ціни. Таким чином, якщо на перший погляд деякі норми конкурентного законодавства мають своїм результатом обмеження прав споживачів, то при більш уважному вивченні даної проблеми з'ясовується інше.

На розвиток і підтримку конкуренції, як на мету конкурентного законодавства, вказує і ряд європейських юристів. Зокрема, відомий юрист М. Рейндольс зміст «антимонопольного» закону ФРН бачить у тому, щоб «забезпечити конкуренцію як інститут чинного ринкового господарства, і, отже, гарантувати всім діючим на ринку особисту господарську свободу» [4, с.40].

Не менш важливим є також питання про те, чи можливе одночасне досягнення ефективності виробництва і поліпшення задоволення інтересів споживачів без застосування конкурентного законодавства. Як відомо, фірма,

прагнучи збільшити прибуток, може діяти трьома основними способами: одержанням монопольної влади на ринку, зменшенням цін або виробництвом кращої продукції. На думку представників Чикагської школи, фірмам дуже важко дається останній спосіб. Проте, як доказують прихильники традиційних поглядів, саме перший спосіб найбільше привабливий для фірм, як найлегший, однак при якому зазвичай знижується ефективність. До нього вони і будуть вдаватися, якщо їм не перешкоджатимуть норми про конкуренцію. Наприклад, при жорсткій конкуренції збільшити ціну на той або інший продукт не можна, але виробник хоче одержати найбільший прибуток, виходить, він змушений знижувати витрати, покращувати якість товару.

Таким чином, будуть виконані два завдання конкуренції: по-перше, за рахунок зниження витрат і поліпшення якості товару підвищується ефективність виробництва; а по-друге, від даних процесів, відповідно, виграє споживач. Все це, проте, буде мати місце лише при дії конкурентного законодавства тому, що той же виробник може збільшити прибуток і іншим шляхом, зокрема, шляхом змови зі своїми конкурентами. У цьому випадку він не повинен буде ні покращувати якість товару, ні знижувати витрати. Отже, тільки поставлений у жорсткі рамки закону суб'єкт господарювання буде домагатися максимізації прибутку засобами, вигідними і для виробника, і для економіки загалом. У зв'язку з цим лауреат Нобелівської премії австрійський економіст Ф. Хайек писав: «Дія конкуренції потребує не тільки правильної організації таких інститутів, як гроші, ринок і інформація, але і, насамперед, що відповідає міжнародній правовій доктрині, конкурентне законодавство спеціально сконструйоване для охорони і розвитку самої конкуренції» [8, с.3].

Отже, буде помилкою розглядати мету конкурентного законодавства як захист споживачів, підтримку дрібного бізнесу, або досягнення ефективності виробництва. Мета завжди єдина – це підтримка конкуренції як такої.

Що ж стосується того, що ж із себе представляють у цьому зв'язку ефективність виробництва, захист інтересів дрібного і середнього бізнесу, захист інтересів споживачів, то, на нашу думку, зазначені категорії більш правильно розглядати не як мету, а як завдання конкурентного законодавства. Думка про взаємозв'язок досягнення одночасно кращого дотримання інтересів суспільства з досягненням найкращого результату суб'єктом господарювання при дотриманні механізму конкуренції не раз висловлювалася в науковій юридичній і економічній літературі і є загальновідомою.

Вірне розуміння завдань конкурентного законодавства необхідне для того, щоб при його розробці не намагатися зосередитись на досягненні одного або іншого результату - приміром, краще задоволення потреб споживачів або досягнення ефективності виробництва. Подібні недоречності можуть призвести до негативних результатів. Прагнення до розвитку, підтримки та збереження конкуренції є тим результатом, який необхідно досягнути.

Таким чином, правильне розуміння безпосередніх завдань конкурентного законодавства припускає його досить широке визначення, не концентруючись лише на обмежувальних нормах. До цього законодавства входять не тільки нормативні акти, що містять обмежувальні норми, але, насамперед, акти стимулюючої спрямованості, що є вирішальним для формування системи конкурентного законодавства та системи проконкурентного регулювання.

Список використаних джерел

1. Корчак Н. Загальні положення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності / Корчак Н.М.- Підприємництво, господарство і право. - 2001.-№ 2. - С. 7-9.
2. Марио Маркес Мендес. Антимонополізм у світі взаємозалежних економічних систем. Взаємодія антимонопольної і торгової політики в США і ЄС / Мендес М.М.- Новини і аналіз. Травень. № 6, 1993.
3. Портер М. Конкуренція / Майкл Портер [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
4. Рейнолдс М. Европейський закон про конкуренцію - корисна модель. 2 між. конф. «Конкурентна політика в умовах перехідної економіки»/Рейнолдс М.- Збірник тез, 2001.
5. Смитт С. Томас С. Винье Е. Нові тенденції в американському антитрестовському законодавстві/Смитт С. Томас С. Винье Е.-Публікації «Евроманей». 1996.
6. Тейлор Л. Реформи очима американських учених/Тейлор Л.- Російський економічний часопис. Фонд «За економічну письменність». 1996.с.7
7. Фрідман М. Теорія ринку/Фрідман М.- Чікаго.1973.- 312с.
8. Хайек Ф. Конкуренція як процедура відкриття /Хайек Ф.- Вена. 1980.с.3
9. Учебник для начинающих по Закону об обмене информацией/A Primer on the Law of Information Exchange- SAL. ABA. Chicago. 1995.p.16
10. Кірк Маер. Inc. v. Pacord, Inc., 626F Supr. 1168 (C. D. Cal. 1986) / Маер К.- Jury Instruction in Criminal Antitrust Cases. Wash. 1990.p.4

Чичкалюк Т.О., к.е.н.

Чорноморський державний університет
імені Петра Могили

ДОСВІД ТА НЕОБХІДНІСТЬ ПОДАЛЬШОЇ СПІВПРАЦІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМИ ІНСТИТУЦІЯМИ В ПИТАННІ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДООХОРОННИМИ ТЕРИТОРІЯМИ

Стаття присвячена проблемі використання європейського і світового досвіду в організації, розвитку природно-заповідних територій та управління ними для

подальшої мотивації відвідування Миколаївської області та розвитку туристичної індустрії регіону в цілому.

Ключові слова: природно-заповідний фонд, туризм, індустрія, потенціал, міжрегіональне співробітництво.

The article is devoted to the problem of the use of European and world experience in organization and development of protected areas and management for further motivation visit to Mykolayiv region and development of the tourist industry of the region as a whole.

Keywords: nature-reserve fund, tourism, industry, potential, inter-regional cooperation.

Стаття посвячена проблеме использования европейского и мирового опыта в организации, развития природно-заповедных территорий и управления ими для дальнейшей мотивации посещения Николаевской области и развития туристической индустрии региона в целом.

Ключевые слова: природно-заповедный фонд, туризм, индустрия, потенциал, межрегиональное сотрудничество.

Головною складовою забезпечення комплексної, а головне економічно ефективної розбудови природно-заповідних територій України є екологічна рівновага навколишнього природного середовища. Упродовж останніх років, використовуючи міжнародний досвід і рекомендації, було проведено значну роботу щодо встановлення економічного значення цих територій, визначення їх ролі та суспільної цінності. Мізерність бюджетного фінансування на збереження природно-ресурсного потенціалу і відсутність прозорих відпрацьованих шляхів варіативного інвестування території зі статусом обмеженого використання не дозволили в повному обсязі використовувати напрацьований позитивний досвід. На часі подальше поліпшення системи ефективного використання природно-ресурсного потенціалу територій і об'єктів ПЗФ, яке конче потребує продовження співпраці з європейською і світовою спільнотою, тим більш, що маємо великий взаємно корисний досвід що вимірюється десятиріччями.

Аналіз останніх досліджень. Питання управління природно-заповідними територіями та налагодження співробітництва між Україною та країнами Європейського Співтовариства досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні фахівці: Горлачук В.В., Полякова І.В., Любовець О.М., Січко С.М., Каланчов А.О., Фоменко Н.В. та інші.

Формулювання мети та завдань. Метою даного дослідження є аналіз сучасних напрямків співпраці України з європейськими інституціями щодо управління природоохоронними територіями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з формальних мотивів до створення заповідних територій в Україні стала низка міжнародних і міжрегіональних домовленостей, щодо дій по виконанню рішень конференцій і

нарад міністрів охорони довкілля, ініційованих Європейською економічною комісією ООН зокрема.

В Парижі у 1902 р. було підписано одну з перших міжнародних конвенцій, яка ставила за мету охорону птахів, що приносять користь у сільському господарстві. А у 1950 році, знову у Парижі, було підписано нову концепцію з охорони диких птахів взагалі.

2 лютого 1971р. з початковою метою привернення уваги світової громадськості до проблеми збереження водно – болотних угідь, на яких гніздяться, відпочивають і зимують водоплавні птахи, було укладено конвенцію в іранському місті Рамсарі. Поступово мету Конвенції було розширено і зараз вона охоплює всі аспекти збереження та збалансованого використання водно-болотних екосистем, цінних для збереження біологічного різноманіття та забезпечення існування людини. Ця конвенція є першою глобальною угодою з охорони та збереження природних ресурсів. Місія конвенції - припинити втрати водно-болотних угідь та зберігати існуючі. Конвенція містить законодавчі норми щодо збереження водно-болотних угідь і інші важливі природоохоронні документи [1].

Станом на 25 квітня 2014 року учасниками цієї конвенції є 168 держав, на території яких знаходиться 2,181 водно-болотних угідь міжнародного значення загальною площею 208,545,658 га.

З метою створення умов для збереження мігруючих видів і районів їх існування у 1979 році було укладено конвенцію про збереження мігруючих видів диких тварин (м. Бонн, ФРН). Однією із ключових стала конвенція про біологічне різноманіття (м. Ріо-де-Жанейро, Бразилія, 1992 р.), яка загостила увагу на збереження біологічного різноманіття, збалансованого використання його компонентів і справедливий розподіл благ, пов'язаний з використанням генетичних ресурсів.

У 1979 році, у Швейцарії було укладено конвенцію про охорону дикої флори і фауни та природних середовищ, якою передбачалось збереження популяцій дикої флори і фауни, особливо видів, що знаходяться під загрозою зникнення або є вразливими, а в 1995 році у м. Софії (Болгарія) було укладено Конвенцію про стратегію збереження біологічного та ландшафтного різноманіття. Метою цього заходу стало зменшення загроз для біорізноманіття та ландшафтів, зміцнення екологічної цілісності всієї Європи, а головне всебічного залучення громадськості до розв'язання питань збереження біологічного та ландшафтного різноманіття.

В 1992 році в Бухаресті з метою скорочення забруднення морського середовища Чорного моря, захисту і збереження довкілля, було укладено Конвенцію про захист Чорного моря від забруднення.

Хронологічно наступним європейським заходом стала Конвенція щодо співробітництва по охороні та сталому використанні ріки Дунай (Софія,

Болгарія, 1994 р.), вона також передбачає збалансоване використання водних ресурсів, раціональне використання наземних і підземних вод водозбірної площі ріки [3].

Добрий приклад охорони диких птахів і середовища їх існування, шляхом створення спеціальних природоохоронних територій продемонстровано низкою Директив Європейського союзу про охорону диких птахів, флори, регулювання торгівлі дикою фауною і флорою, що перебувають під загрозою зникнення.

Важливим внеском у розвиток охорони навколишнього середовища став проект «Довкілля для Європи», ініційований Європейською екологічною комісією ООН, який включав міжнародні зустрічі різного рівня, найважливішими з яких стали загальноєвропейські конференції міністрів охорони довкілля. Перша з таких конференцій відбулася 21-23 червня 1991 році у Добриші (колишня Чехословаччина), в якій взяли участь міністри з 34 європейських країн. Наступна конференція відбулася в Люцерні (Швейцарія) 28-30 квітня 1993 року, де кількість держав – учасників досягла 45. Майже через 5 років (23 – 25 червня 1998р.) в Орхусі (Данія) відбулася зустріч міністрів понад 50 країн, які підтвердили свої наміри щодо поліпшення стану навколишнього середовища Європи. У травні 2008 року м. Київ став центром подій процесу «Довкілля для Європи», де також обговорювалася стратегія збереження біорізноманіття, стратегія екологічної освіти для сталого розвитку і ін. Як головний висновок, розв'язання цієї проблеми демонструє необхідність створення заповідних територій.

Вагому роль у створенні природно – заповідних територій відіграють міжнародні природоохоронні організації. Так, у 1962 році Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію, присвячену охороні природи, яка визначила питання охорони природного середовища наступні десятиріччя. З 1973 року почала діяти спеціалізована установа «Програма ООН по навколишньому середовищу» (ЮНЕП), яка поставила за мету створення всесвітньої системи станцій моніторингу за станом і змінами біосфери. Значний вклад у розвиток заповідних територій зробив Міжнародний союз охорони природи і природних ресурсів (МСОП), який був створений у 1948 році у м. Фонтблос поблизу Парижа. Постійну увагу МСОП приділяє створенню і охороні заповідників та національних парків, вдосконаленню законодавства з питань охорони природи, пропагування природоохоронних знань, формування екологічних поглядів, підготовці фахівців з охорони природи.

У 1963 році було засновано Всесвітній фонд дикої природи, головним завданням якого стало надання допомоги у створенні та поліпшенні діяльності заповідників і національних парків, збирання природоохоронної інформації та обмін нею. Крім того, заповідні території є базою проведення екологічної освіти, яка формує у людині почуття гармонії взаємовідносин з природою та оптимізацією довкілля. Власне, у всіх європейських державах нині створено

державні природоохоронні заклади, до яких передусім відносяться заповідники, національні природні парки, ландшафтні парки, природничі музеї, які служать місцем впровадження екологічної освіти, проведення освітньо - виховної діяльності. Дійовий характер таких закладів полягає в тому, що тут концентруються наукові та освітянські кадри, існують розвинені інформаційні бази, здійснюється екологічний моніторинг за станом природного середовища, є можливості з допомогою бібліотек, музеїв поєднувати теоретичні і практичні аспекти наукових досліджень [1].

Україна, як учасник процесу підготовки до вступу в ЄС, як держава сусід і партнер, не стояла осторонь європейської ідеології та політики розвитку заповідних територій, а впродовж багатьох років постійно залучалась до реалізації програм, що витікають з інтересів охорони природи.

Аналізуючи дії і плани по створенню і розвитку заповідних територій і об'єктів у Північному Причорномор'ї України, ми маємо змогу зробити висновок, що інтегровані природоохоронні дії в нашому регіоні зумовлені також низкою міжнародних, всеєвропейських, регіональних конвенцій і директив Європейського Союзу, орієнтованих на збереження біорізноманіття та створення на їх основі ефективних і вишуканих професійних послуг практичної екологічної освіти, екологічного туризму і тематичних екскурсій.

Розташування на території Миколаївської області важливих елементів панєвропейської і національної екомережі, а саме: Бузького екокоридору, що простягається по всій території області у довготному напрямку, Приморського широтного екокоридору міжнародного значення, біосферних природних ядер Бузько-Степового і Дніпровсько-Сиваського (згідно з ухвалою Кабінетом Міністрів України генеральною схемою розвитку України), дозволяє говорити про широкі перспективи розбудови екологічної мережі краю, а на її основі усіх видів туризму, як економічної, але соціально спрямованої галузі народного господарства.

Протягом останніх 76 років 141 земельна ділянка області набули природоохоронного статусу відповідно до Закону України «Про природно-заповідний фонд України» і ще дві території увійшли до списку водно-болотних угідь міжнародного значення згідно з Рамсарською конвенцією. Впродовж 2013 року на території області створено 6 ландшафтних заказників місцевого значення: «Бакшалинські плавні» «Воєводський» «Кам'яно-Костуватський» «Новоодеський» «Підгірний» «Черталківський» Площу природно-заповідного фонду Миколаївщини збільшено на 957,22 га. Відповідно до Загальнодержавної програми формування національної екологічної мережі України територія Миколаївщини інтегрована в 4 екокоридори. З метою реалізації Загальнодержавної програми розроблено програму формування екологічної мережі області [6].

Розподіл територій та об'єктів ПЗФ загальнодержавного та місцевого значення Миколаївської області за категоріями

| № з/п | Категорія об'єкту ПЗФ | Кількість, шт. |
|-------|--|----------------|
| 1. | Біосферний заповідник | 1 |
| 2. | Національний природний парк | 2 |
| 3. | Регіональний ландшафтний парк | 5 |
| 4. | Заказники | 55 |
| 5. | Заповідні урочища | 13 |
| 6. | Пам'ятки природи | 44 |
| 7. | Зоологічні парки загальнодержавного значення | 1 |
| 8. | Природні заповідники | 1 |
| 9. | Парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва | 19 |
| 10. | Всього | 141 |

Так, на території Миколаївської області функціонують створені: згідно до Указів Президента України від 30 квітня 2009 року №279/2009 «Про створення національного природного парку «Бузький Гард» та від 16 грудня 2009 року №1056 «Про створення національного природного парку «Білобережжя Святослава» два потужних національних природних парку. [7]

Для диференційованого ведення господарства в межах національних природних парків виділяють функціональні зони. Для поділу національних природних парків на функціональні зони необхідно дослідити структуру та територіальні взаємозв'язки природних ландшафтів, розміщення селітебних територій, ступінь рекреаційного використання. Зони стаціонарної та регульованої рекреації є місцем регульованої рекреації, короткочасного відпочинку та оздоровлення. Тут можна створювати туристські маршрути та екологічні стежки, проте не дозволена рубка лісу головного використання, промислове рибальство, мисливство й інша діяльність, що може негативно вплинути на стан природних комплексів.

Коротко про один з найцікавіших об'єктів. Район Кінбурнської коси є природним міграційним шляхом багатьох видів птахів, місцем їх концентрації, гніздування, зимівлі. Південна частина суходолу Кінбурнської коси та акваторія Ягорлицької затоки з 1995 р. мають статус водно-болотного угіддя міжнародного значення під назвою «Ягорлицька затока».

Естетична привабливість природи і дивовижна історія Кінбурнської коси заслуговує найвищої оцінки. Тут розташоване найбільше в Європі поле орхідей – Покровське орхідне поле. Внутрішні водойми Кінбурнської коси та прибережні мілководдя справжнє пташине царство. В цьому районі зустрічається понад 240 видів птахів [4].

16 грудня 2009 року на унікальних теренах Кинбурна започатковано діяльність національний ПЗО відповідно до Указу Президента України від №

1056 «Про створення національного природного парку «Білобережжя Святослава». Це рішення було прийнято з метою збереження та раціонального використання природного комплексу степової зони України, що має природоохоронне і рекреаційне значення. Площа земель склала 10 223,1 га. [5]

Результати досліджень. Зважаючи на те, що природоохоронним територіям і об'єктам визначається провідна роль в формуванні туристичного інтересу і привабливості регіону, а на їх основі формування туристичної інфраструктури, нагальною потребою стає питання збільшення відсотка заповідності території області який наразі становить лише 3,03 % від загальної площі. Для порівняння відсоток земель природно-заповідного фонду всієї України складає лише 4,65%, а частка земель природно-заповідного фонду більшості країн Європи становить від 10 до 25%. За підрахунками вчених, для збереження степових екосистем та підтримки екологічного балансу в степових регіонах відсоток заповідності має становити приблизно 8-10% [2].

Однією з основних причин невеликого відсотка заповідності на наш погляд є недостатність бюджетного фінансування та нерозвинені можливості щодо залучення інших видів інвестицій саме на забезпечення екологозбалансованого розвитку природоохоронних територій.

Висновки. Така ситуація призводить до нівелювання можливостей покращання екологічного стану цих територій та зниження їх рекреаційної функції [3].

Тому нагально потребує розбудови система управління природоохоронними територіями на засадах екосистемного підходу, який передбачає комплексність та єдиний еколого-економічний напрямок їх розвитку.

Список використаних джерел

1. Електронне джерело: <http://www.ramsar.org/cda/en/ramsar-about-parties-contracting-parties-to-23808/main/ramsar/>
2. Управління землекористуванням. Підручник /В.В. Горлачук, О.М. Гаркуша, В.Г. В'юн і ін. За ред. В.В. Горлачука. – Миколаїв, Видавництво «Ліон», 2006, – 376с.
3. «Концептуальні основи та організаційно економічні механізми екологізації управління природоохоронними територіями»/ Полякова І. В. //Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка”. Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. Дніпропетровськ,-1912.
4. «Розвиток рекреаційно-туристичної сфери Миколаївської області: проблеми та перспективи» /Чичкалюк Т.О.// Туризм і гостинність в Україні: стан, проблеми, тенденції, перспективи розвитку: матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (1-2 листопада 2012 р., м. Черкаси). – Черкаси: Брама-Україна, 2012. – С. 622-627
5. Електронне джерело: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1056/2009.

6. «Екологічний туризм як компроміс використання і збереження природно-заповідних територій» / Чичкалюк Т.О. // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Стан та перспективи розвитку заповідної справи та екологічного туризму в Україні» (м. Миколаїв, 21-22 березня 2013 р.) / Чорноморський державний університет імені Петра Могили / Колектив авторів. – Миколаїв: Дизайн та Поліграфія, 2013. – С. 247-250.

7. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія / Н.В.Фоменко. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 312 с.

УДК 636.93: 637.6

Чопенко М.Я., к.е.н.,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ХУТРОВОГО ЗВІРІВНИЦТВА ЯК ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті розроблено методику прогнозування розвитку хутрового звірівництва в Україні. Проведено аналіз сучасного стану галузі звірівництва та визначенні шляхи подальшого її розвитку в умовах реформування агропромислового комплексу України.

Ключові слова: хутрове звірівництво, прогноз хутрового ринку, розвиток, екстраполяція тренду, роздрібний товарооборот.

In the article the prognosis of development of the fur breeding of animals for fur is developed in Ukraine on the nearest prospect. Influence of basic economic indicators on development of industry is shown. The analysis of the modern state of industry of breeding of animals for fur is conducted and determination ways of its subsequent development in the conditions of reformation of agro industrial complex of Ukraine.

Keywords: fur farming, fur market forecast, development, extrapolation to trend, retail commodity turnover.

В статье разработано методику прогнозирования развития пушного звероводства в Украине. Проведено анализ нынешнего состояния звероводческой отрасли и определены пути дальнейшего ее развития в условиях реформирования агропромышленного комплекса Украины.

Ключевые слова: пушное звероводство, прогноз пушного рынка, развитие, экстраполяция тренда, розничний товарооборот.

Постановка проблеми. Вивчення кон'юнктури окремого товарного ринку необхідне для того, щоб правильно зробити прогноз, передбачити зміни в розвитку галузі. В загальному розумінні прогноз – це науково обґрунтовані міркування про можливі зміни об'єкту в майбутньому і про альтернативні шляхи та строки їх існування. Підприємства застосовують велику кількість

різноманітних методів прогнозування кон'юнктури ринку, зокрема екстраполяцію і багатofакторне моделювання [1,2,3,5]. Використання математичних моделей дає можливість враховувати вплив більшої кількості факторів, виокремлювати ті з них, які мають основне значення при формуванні товарної кон'юнктури, визначити напрямки, на яких керівництву звірогосподарств необхідно зосередити свою увагу [4,6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У спеціальній літературі економічна ефективність звірівництва системно не розглядалася близько тридцяти років. Питанням розвитку хутового звірівництва, зокрема технології утримання звірів, їх селекції та племінної справи присвячені публікації А.П. Китаєвої, А.В. Афанасьєва, Н.А. Балакирева, В.В. Мирося, В.А. Помитуна, В.С. Осташевського та інших учених.

Хутрове звірівництво бере свій початок ще з 1927 р., з цього часу воно почало бурхливо розвиватись, освоюючи нові горизонти. У 1960-ті рр. минулого сторіччя Україна стала одним з лідерів світового хутового бізнесу, її частка становила 8% від загального виробництва. Особливо інтенсивно звірівництво розвивалось у післявоєнні роки і досягло піку свого розвитку в 1980-ті рр. двадцятого століття. Звірогосподарства мали крупне поголів'я (20-25 тис.) декількох видів основного стада, рентабельність складала 25-70%. На сьогоднішній день, ситуація кардинально змінилась. Економічна ефективність даної галузі суттєво знизилася, що викликало необхідність аналізу причин такого становища і пошуку шляхів його поліпшення в умовах становлення ринкових відносин, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції та виходом на світовий ринок.

Методика досліджень. В сучасних умовах хутовому звірівництву кліткового утримання, незважаючи на його високу конкурентоздатність за кордоном не приділяється належної уваги, як з боку держави, так і з боку науковців. За останні роки в цій сфері здійснено недостатньо як теоретичних, так і практичних розробок. Зацікавленими в розвитку галузі є лише ті суб'єкти ринку, які співпрацюють із звірогосподарствами як постачальниками сировини. Проте детального дослідження потребує ринок хутра та виробів з нього, зокрема актуальним постає прогнозування обсягів та структури попиту на хутрянні вироби, що дозволить оцінити перспективи розвитку галузі та інтегрувалися в систему світового звірівництва.

Постановка завдання. Основним завданням викладу даного матеріалу є поширення відомостей про особливості найближчої перспективи розвитку хутового звірівництва в Україні, розкрити причини недостатнього розвитку хутового ринку в обслуговуванні аграрних товаровиробників.

Результати досліджень. Оцінка перспектив розвитку звірівництва – це складний багатогранний процес, який передбачає розробку сукупності прогнозів і пов'язаний з дією макро- і мікроекономічних чинників. Оскільки

йдеться про перспективи звірівничої галузі України, котра на 69% представлена сільськогосподарськими підприємствами, то виникає необхідність прогнозувати обсяги роздрібного продажу хутра і хутряних виробів в Україні. Враховуючи обмеженість інформації щодо чинників, які його формують, у написанні статі ми використовували статистичний метод екстраполяції трендів.

Експериментальні дослідження хутряного ринку України протягом 1997-2004 рр. показав, що такий статистичний показник як роздрібний товарооборот хутра і хутряних виробів в Україні має тенденцію до зростання (коефіцієнт випередження становив 1,11). Ця тенденція була пов'язано із поживленням економіки хутрового звірівництва України, яка прямопропорційно залежить від доходів і заощаджень населення країни. Проте, протягом 2009-2012 рр. купівельна спроможність вітчизняних громадян дещо зменшилася, що позначилося й на вітчизняній економіці держави. Тому коефіцієнт випередження двох періодів – 2003-2006 рр. та 2009-2012 рр. (0,51) свідчить, що рівень останнього динамічного ряду порівняно з попереднім повільно спадає на 50 %, вказуючи на те, що на вітчизняному хутровому ринку спостерігається спад роздрібного товарообороту хутра та виробів з нього. Ми пропонуємо для розв'язання цієї ситуації на ринку вдосконалити державну політику України, основними складовими якої мають бути:

- зниження податкового тиску на сільське господарство,
- вдосконалення кредитного механізму,
- зростання реальної заробітної плати громадян, що сприятиме активізації сукупного попиту внутрішнього ринку хутра.

У зв'язку з низьким платоспроможним попитом українського населення розвиток хутрового звірівництва, головним каналом збуту вітчизняного хутра є експорт. З метою співставлення обсягів роздрібного товарообороту даної товарної позиції і вищої точності прогнозу, суми товарообороту розраховані за єдиними цінами 2012 р. (див. табл.1).

Таблиця 1.

Показники динаміки роздрібного товарообороту України з товарної позиції "Хутро і хутряні вироби" за 2003-2010 рр.

| Показники | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Роздрібний товарооборот, млн. грн. | 32 | 34,1 | 22,7 | 38,7 | 49,8 | 104,6 | 124,8 | 159,8 |
| Індекс роздрібних цін до попереднього року, % | 106,0 | 109,7 | 101,8 | 106,3 | 107,2 | 120,2 | 112,4 | 110,8 |
| Роздрібний товарооборот у цінах попереднього року, млн. грн. | 25,7 | 31,1 | 22,3 | 36,4 | 46,5 | 87,0 | 111,0 | 144,2 |
| Ланцюгові темпи росту у порівнянних цінах, % | - | 121,0 | 71,7 | 163,3 | 127,6 | 187,3 | 127,6 | 129,9 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Індекс роздрібних цін до 2012р. (розрахунковий) | 0,629 | 0,668 | 0,716 | 0,783 | 0,816 | 0,860 | 0,912 | - |
| Роздрібний товарооборот у порівняних цінах 2012 р., млн. грн. | 50,8 | 51,1 | 31,7 | 49,4 | 61,0 | 121,6 | 136,9 | 126,0 |
| Екстраполяція тренду | 26,3 | 32,2 | 23,4 | 37,3 | 47,5 | 88,1 | 111,9 | 145,1 |
| Кількість населення України, млн. чол. | 48,0 | 47,6 | 47,3 | 46,9 | 46,6 | 46,4 | 46,1 | 46,0 |
| Роздрібний товарооборот на 1 особу, грн. | 0,67 | 0,72 | 0,48 | 0,83 | 1,07 | 2,25 | 2,71 | 3,47 |
| Видатки населення на 1 особу, грн. | 4193 | 4845 | 7522 | 10065 | 13375 | 17225 | 19308 | 23935 |

Джерело: розрахунки власні за даними Держкомстату України [6].

Розраховані на підставі стандартної комп'ютерної програми тренди динаміки та коефіцієнти апроксимації зміни роздрібного товарообороту хутра і хутрових виробів наведені в таблиці 2.

Таблиця 2.

Тренди динаміки та коефіцієнти апроксимації зміни роздрібного продажу хутра і хутрових виробів в Україні.

| Назва тренду | Вид тренду | Коефіцієнт детермінації |
|------------------|--------------------------------|-------------------------|
| Лінійний | $y=0,4012 t + 29,832$ | $R^2=0,0846$ |
| Степеневий | $y=30,668 t^{0,0195}$ | $R^2=0,0155$ |
| Експоненціальний | $y=29,62e^{0,0135 t}$ | $R^2=0,0896$ |
| Логарифмічний | $y=0,5389 \ln(t) + 30,923$ | $R^2=0,0126$ |
| Поліноміальний | $y=0,3387t^2-2,647 t + 34,912$ | $R^2=0,3259$ |

На підставі наведених рівнянь можна зробити висновок, що найбільш наближеною до реальних даних є поліноміальна функція. Її використання дозволяє встановити значення роздрібного товарообороту хутра і хутрових виробів в Україні на прогнозовані періоди.

Так, у 2016 р. від реалізації даної товарної позиції можна очікувати надходження в середньому 64,23 млн. грн., у 2018 р. – 79,26 млн. грн. Наведені показники є вищими за дані 2012 р. відповідно в 1,88 рази у 2016 р. та в 2,32 рази у 2018 р. Таке різке зростання роздрібного товарообороту з даної товарної позиції є цілком логічним.

У сукупності чинників, що формують цей товарооборот провідне місце належить доходам населення, оскільки покупці з високими доходами крім основних товарів, здатні купувати такі престижні речі як хутро з метою елегантно виглядати, самоутвердитися чи виділитися серед оточуючих.

Залежність роздрібного товарообороту з товарної позиції "Хутро та хутряні вироби" від рівня доходів (рис.1.) описується рівнянням:

$$y=0,0073t^2-0,0187t+0,4164 \quad (1)$$

Коефіцієнт парної кореляції становить 0,907 і підтверджує тісний кореляційний зв'язок між цими показниками.

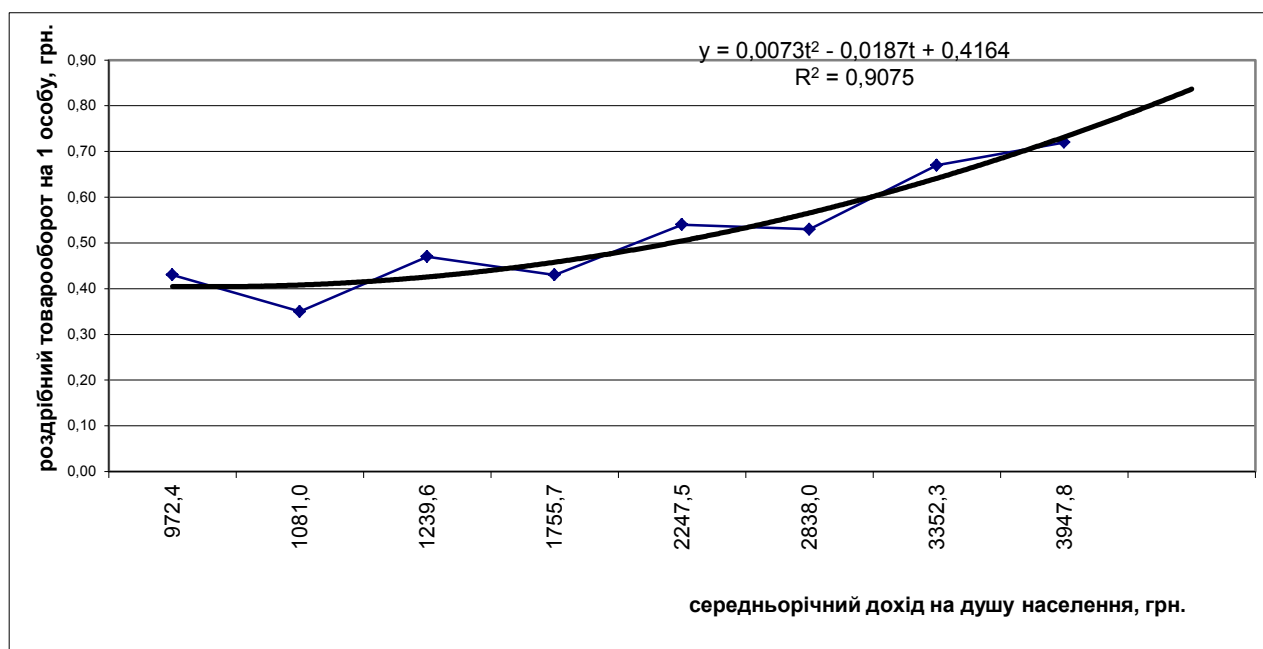


Рис.1. Залежність товарообороту на душу населення від середньорічних доходів.

Звідси випливає висновок: оскільки хутро не є предметом першої необхідності, належить до групи непродовольчих товарів України, то попит на нього залежить від зміни грошових доходів громадян. Ріст середньорічних доходів населення веде до підвищення попиту на хутро і виробу з нього.

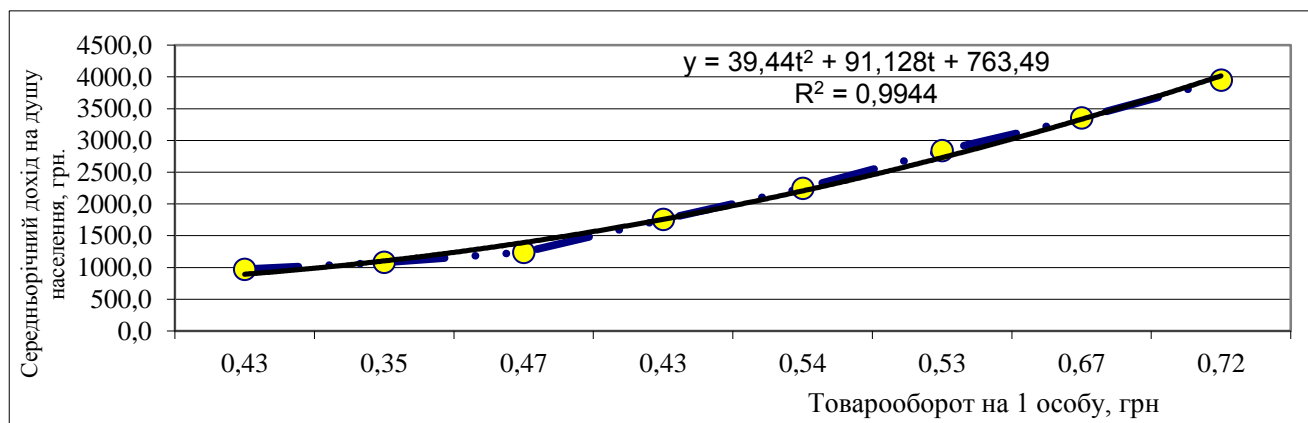


Рис.2. Залежність товарообороту на 1 особу від середньорічного доходу на душу населення, грн.

Разом з цим, зміна доходів на душу населення характеризується лінійним трендом (рис.2.). Так, у 2016 р. можна очікувати збільшення доходів населення у 1,71 рази та в 2018 р. у 1,95 разів проти 2012 р. Тобто, прогнозований рівень роздрібного товарообороту хутра і хутрових виробів в Україні цілком узгоджується з тенденціями зростання доходів населення.

Перспективи розвитку галузі залежать від збереження та розширення попиту на хутрову продукцію, що, як підтверджують дослідження напряму, залежать від доходів населення.

Висновки. Узагальнюючи вище сказане, можна зробити висновок, що за період з 1997 по 2012 рр. звірогосподарства пристосовувалися до ринкових умов господарювання і одночасно інтегрувалися в систему світового звірівництва, відбулася адаптація цін на хутрову сировину вітчизняних виробників до цін світового ринку. Проте, попит на хутро залежить значною мірою від зміни грошових доходів громадян, тому ріст середньорічних доходів населення України веде до підвищення попиту на хутрові товари.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку повинні бути направлені на визначення видової структури звірів на звірогосподарствах і видової структури хутряних виробів на хутрових фабриках відповідно до попиту на хутровому ринку. Потрібно акцентувати увагу маркетингових служб звірогосподарств на причинах, що стримують реалізацію намірів щодо купівлі хутрових виробів та їх ліквідацію через активізацію робіт з формування асортименту, широкого застосування цінової, товарної та інших стратегій маркетингу.

Список використаних джерел

1. Байрамуков Б.И. „Пушное” работает стабильно / Б.И. Байрамуков // Кролиководство и звероводство.-1998.-№1.-С.2.
2. Бойко В.І. Методичні рекомендації по ефективному функціонуванню аграрно-промислових підприємств і фірм в умовах ринкових відносин / В.І. Бойко, М.Ю. Коденська, Л.В. Романенко – К., 1995.– 42 с.
3. Губський Б. Європейський вибір інтеграційної політики України / Б. Губський // Економіка України. – 2003. – №5. – С. 19-27.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Амстронг, Д. Сондерс / Второе европ. изд.- М.: Вильямс.-1998. – 1055 с.
5. Статистичний збірник: сільське господарство // Державний комітет статистики України.-К., 1993-2013 рр.
6. Тереньев В.Г. Прогнозирование преобразований организационных структур производства / В.Г. Тереньев.- М.: МГУ, 1990.-149 с.

УДК 677.11.338.011

Чурсіна Л.А., д.т.н, проф.,
Спасьонова О.М., аспірант

Херсонський національний технічний університет

ПОТЕНЦІАЛ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Проаналізовано економічні та правові аспекти ринку легкої промисловості України в цілому та визначено основні шляхи подолання посткризового стану та тенденції подальшого розвитку. Досліджено основні причини теперішнього стану галузі.

Ключові слова: легка промисловість, виробництво, економіка, інвестиції.

The economic and legal aspects of Ukrainian market light industry are analyzed. The main ways of overcoming post-crisis condition and trends of further development was described. The basic causes of present condition of industry has been considered

Key words: *light industry, manufacturing, economics, investment.*

Проанализовно экономические и правовые аспекты рынка легкой промышленности Украины в целом и определены дальнейшие пути преодоления посткризисного положения, тенденции дальнейшего развития. Исследовано причины нынешнего состояния отрасли.

Ключевые слова: *легкая промышленность, производство, экономика, инвестиции.*

Вступ. Основною та стратегічно важливою метою розвитку України є побудова сильної, сучасної європейської демократичної держави з потужною промисловістю та економікою для забезпечення гідного життя кожного громадянина.

Протягом останніх десятиріч у нашій державі накопичувалися нерозв'язані проблеми. Не підкріплена економічним розвитком “соціалізація” бюджету тільки тимчасово вирішувала завдання покращення добробуту громадян, оскільки вона не базувалася на адекватному збільшенні обсягів виробництва і підвищенні рівня продуктивності праці. При цьому довгий час не проводилися реформи, спрямовані на усунення структурних диспропорцій.

Внаслідок цього істотно загальмувалися процеси подолання структурних дисбалансів перехідного періоду, технологічної модернізації, поліпшення основних фондів, формування ефективної економічної бази для соціальних перетворень і, як наслідок, Україна залишилася вразливою до кризи 2008-2009 років, яка негативно вплинула майже на всі галузі економіки, тисячі компаній і мільйони громадян.[1]

Аналіз останніх досліджень. Питання визначення перспективних шляхів розвитку легкої промисловості, в тому числі текстильної, її розвитку цікавили дослідників різних країн колишнього ССРСР – як теоретиків, так і практиків. Дослідженнями сучасного стану легкої промисловості України займалися провідні вчені Херсонського національного технічного університету, Київського національного університету технологій і дизайну, Дослідницької станції луб'яних культур Інституту сільського господарства Північного Сходу Національної академії аграрних наук України.

Методика досліджень. Вирішення основної мети даної роботи здійснювалось на основі вивчення динаміки промислового виробництва продукції легкої промисловості за період 2011-2013 роки. Здійснення порівняльного аналізу виробництва різних видів продукції легкої промисловості та встановлення негативних тенденцій, які впливають на зниження попиту на товари вітчизняного виробництва на зовнішньому та внутрішньому ринках.

На основі вивчення Державної програми активного розвитку економіки 2013-2014 років досліджено заходи щодо подолання кризового стану вітчизняної легкої промисловості

Постановка завдання. На сьогодні, в умовах посилення глобальної конкуренції та транснаціоналізації, поряд із втратою значної частини внутрішніх і зовнішніх ринків, загострюється проблема відновлення діяльності національних товаровиробників. Одним з найважливіших завдань держави на сучасному етапі розвитку є регулювання розвитку промислового виробництва, зокрема внутрішнього ринку продукції легкої промисловості.

Як відомо, легка промисловість пов'язана з багатьма суміжними галузями промисловості та обслуговує весь господарчий комплекс, сприяє розвитку аграрного сектору сільського господарства, хімічної та машинобудівної промисловості і тим самим підвищує економічний і стратегічний стан країни. Тому в нових геополітичних умовах розвинені країни приділяють особливу увагу розвитку саме цієї галузі, розглядають її як пріоритетну й надають їй істотну державну підтримку.[2].

Актуальним є виявлення та аналіз основних проблем на ринку легкої промисловості й розробка на цій основі перспективних шляхів вирішення та подолання кризового стану легкої промисловості України, активізація переробних підприємств даної галузі, що є основною метою даної роботи.

Результати досліджень. Протягом останніх років легка промисловість України зіткнулась з рядом проблем, які призвели до стійкого погіршення показників її діяльності.

У 2008-2009 рр. темпи падіння були найбільшими (10,6 % і 25,8% відповідно), що зумовлено впливом світової фінансово-економічної кризи та вступом України до СОТ (було скасовано митні тарифи на товари легкої промисловості, які, пересічно склали 8% – для тканин і 12% – для одягу, що створило умови для нарощування імпорту цих товарів та загострення конкуренції на внутрішньому ринку).

У січні-жовтні 2013 р. зростання виробництва показали лише два види промислової діяльності: виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (на 13,3 %) та виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність (на 1,7 %) (Рис. 1). Всі інші галузі промисловості скоротили обсяги виробництва.

Найбільш гостро негативні тенденції виявлено у переробній промисловості, де скорочення виробництва становило 8% до відповідного періоду 2012 року, тоді як відповідний показник 2012 року становив 1,4%. Найбільше скоротилось виробництво хімічних речовин і хімічної продукції, машинобудування, окрім ремонту і монтажу машин і устаткування та виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення.

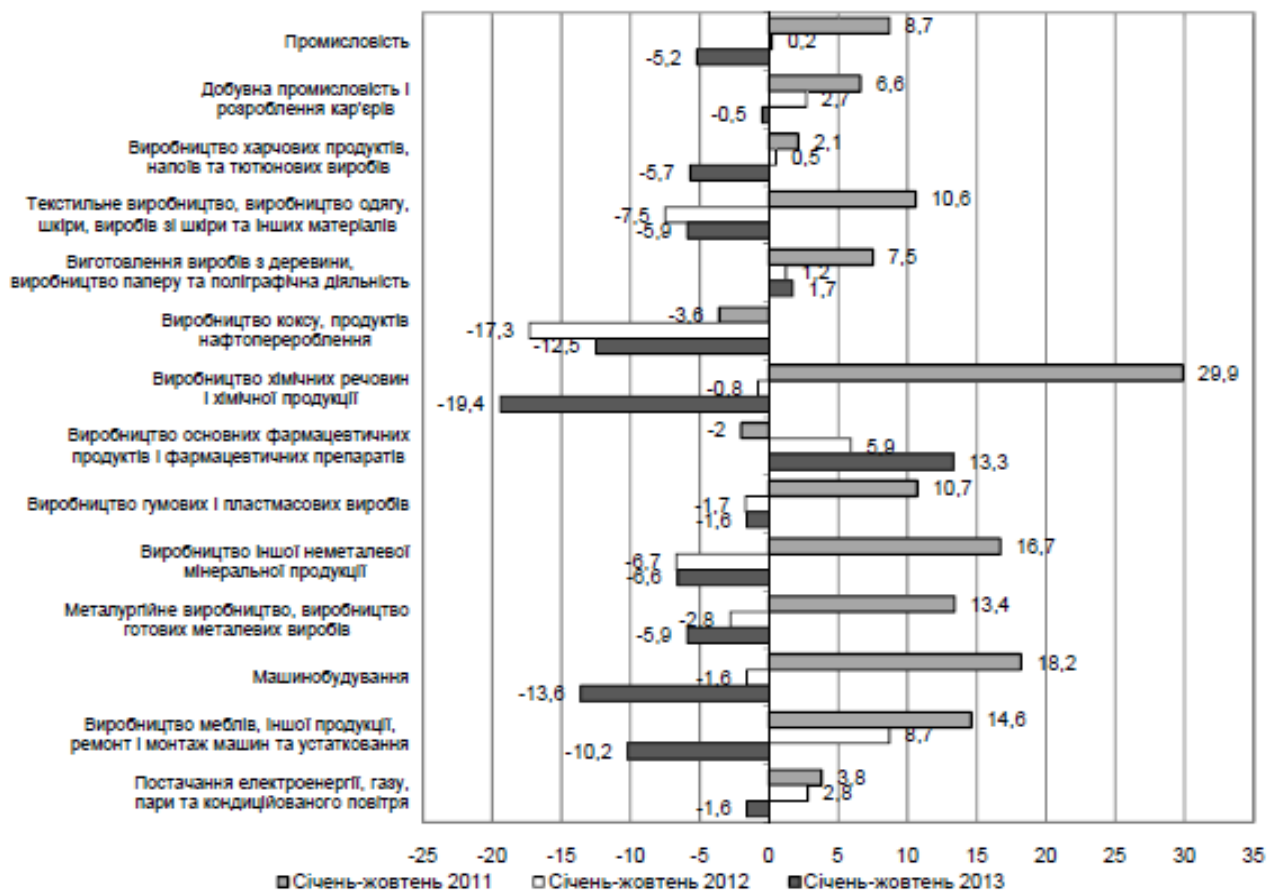


Рис.1. Динаміка промислового виробництва у січні-жовтні 2011-2013 рр., % до відповідного періоду попереднього року

Як видно з представленого вище рис.1 текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів протягом у 2013 року скоротилося у порівнянні до відповідного періоду 2011-2012 років [3] Найкращі показники було зафіксовано у січні-жовтні 2011 року. Згідно з даними державної служби статистики України на початку 2014 року виробництво основних видів промислової продукції за лютий місяць у порівнянні з даними за січень 2014 року скоротилося за деякими основними показниками. Проте є показники, які не тільки не лишилися на рівні минулого місяця, а й значно поліпшили результати. В основному позитивну динаміку можна спостерігати за такими показниками як виробництво білизни постільної, суконь, спіднього трикотажу та інших показників наведених у таблиці 1 [4].

Таблиця 1

Виробництво основних видів промислової продукції по місяцях 2014 року

| Види промислової продукції | січень | лютий |
|--|--------|--------|
| 1 | 2 | 3 |
| Тканини вовняні, бавовняні, з ниток синтетичних та штучних, тис.м2 | 6168,6 | 5535,4 |
| Білизна постільна, тис. шт. | 642,3 | 835,1 |

| 1 | 2 | 3 |
|---|--------|--------|
| 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. | 213,0 | 193,8 |
| Пальта, дощовики, напівпальта, накидки, плащі, анораки, плащі та куртки вітрозахисні, куртки теплі, уключаючи лижні та вироби подібні, крім трикотажних, чоловічі та хлопчачі, тис. шт. | 19,0 | 23,3 |
| Костюми, крім трикотажних, чоловічі та хлопчачі, тис.шт. | 25,9 | 30,5 |
| Пальта, напівпальта, накидки, плащі, анораки, плащі та куртки вітрозахисні, куртки теплі, уключаючи лижні та вироби подібні, крім трикотажних, жіночі та дівчачі, тис. шт. | 78,7 | 55,6 |
| Сукні, крім трикотажних, жіночі та дівчачі, тис. шт. | 130,2 | 178,3 |
| Трикотаж спідній, тис.шт. | 2470,3 | 2846,8 |
| Колготки, панчохи, шкарпетки та вироби панчішно-шкарпеткові інші, трикотажні машинного та ручного в'язання, млн. пар | 4,3 | 6,7 |
| Светри, пуловери, кардигани, жилети та вироби подібні, трикотажні та в'язані, тис.шт. | 69,9 | 43,2 |
| Взуття, тис. пар | 2091,3 | 2679,9 |

В останні роки заповнення внутрішнього ринку імпортними дешевими товарами текстильної промисловості призвело до зменшення товарів вітчизняного виробника. Більшість вітчизняних підприємств текстильної промисловості мають приватну форму власності та працюють на «давальницькій» сировині, що робить готову продукцію неконкурентоспроможною на внутрішньому та зовнішньому ринках України.

Головними причинами скрутного становища легкої промисловості, які, на думку фахівців, мають системний характер, є:

- посилення негативного впливу фінансової кризи, внаслідок чого підприємствам був обмежений доступ до кредитування на поповнення обігових коштів для закупівлі сировини, допоміжних матеріалів та запасних частин;

- посилення конкуренції на ринку у зв'язку з різким зростанням імпорту товарів легкої промисловості внаслідок дуже ліберальних умов вступу України до СОТ;

- недостатній досвід роботи вітчизняного бізнесу в умовах жорсткої конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, низький рівень маркетингу на підприємствах;

- технічна й технологічна відсталість легкої промисловості від зарубіжних країн, значний рівень зносу основних засобів, що виражається у високій матеріалоемності, енергоемності й трудомісткості виробництва;

- низький рівень інвестування галузі, що робить неможливим оновлення морально та фізично застарілого устаткування і створення сучасної

технологічної бази легкої промисловості, необхідної для розвитку і фінансової усталеності підприємств;

– відсутність на ринку вітчизняного обладнання для легкої промисловості, що відповідає сучасним стандартам за показниками продуктивності, надійності, матеріало- і енергоємності, внаслідок розвалу відповідної галузі машинобудування;

– нерозвиненість логістичної інфраструктури (дилерських мереж, дрібнооптових ринків, магазинів тощо);

– низький рівень інноваційної діяльності галузі, наслідком чого є слабка конкурентоспроможність вітчизняних товарів, низька частка «ноу-хау» і інноваційної продукції в обсязі продажів на внутрішньому й світовому ринках;

– зменшення обсягів вітчизняних ринків сировини (зокрема, льоноволокна, вовни тощо), а також втрата ринків сировини і збуту продукції в межах СНД;

– дефіцит висококваліфікованих фахівців на більшості підприємств (досвідчених менеджерів, дизайнерів та кваліфікованих спеціалістів за всіма технологічними процесами тощо);

– низький рівень якості вітчизняної продукції легкої промисловості;

– нерозвиненість індустрії моди в Україні, відсутність вітчизняних брендів, внаслідок чого швейні виробництва зорієнтовані лише на виробництво, а не на кінцевого споживача;

– значне збільшення собівартості продукції через стрімке зростання цін на сировину та енергоносії;

– зниження купівельної спроможності населення через значне зменшення реальних доходів;

– неефективна державна політика в сфері захисту галузі від несумлінної конкуренції з боку «тіньового» імпорту й контрафактної продукції;

– несприятливі інституціональні умови ведення бізнесу в Україні, що обумовлюють високий рівень трансакційних витрат (складне податкове адміністрування та технічне регулювання, високий рівень корупції тощо).

Таким чином, існуючі системні проблеми у галузі легкої промисловості обумовлені не тільки внутрішньогалузевими причинами, а й інституціональними перетвореннями і змінами, що відбуваються в національній економіці й у сфері законодавчої й зовнішньоекономічної політики країни, а також зі змінами у світовій економіці [5].

За статистичними даними індекси промислової продукції за видами діяльності у 2014 році, а саме текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів скоротилося на 6,5% у порівнянні до відповідного періоду минулого року (рис.2).

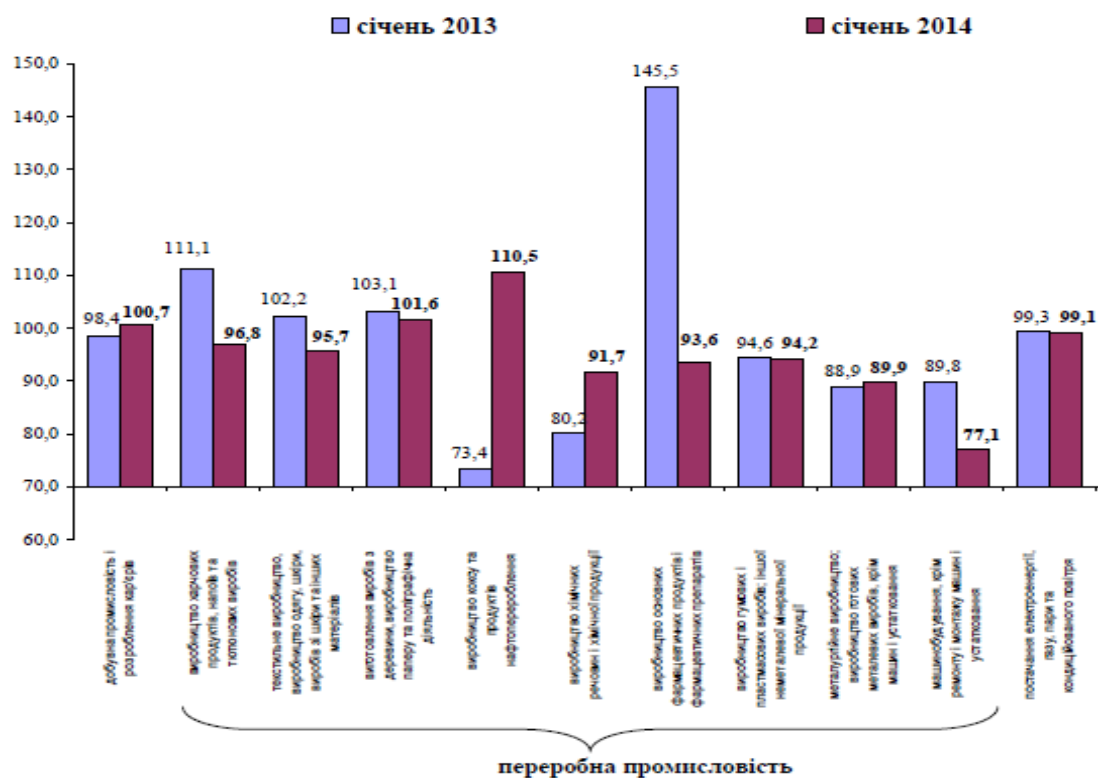


Рис. 2 Індеси промислової продукції за видами діяльності до відповідного періоду попереднього року,%

Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 року № 187 передбачає розвиток та підтримку національного товаровиробника та реалізацію політики імпортозаміщення.

Україна належить до держав з розвинутою індустріальною базою і достатньо високим ресурсним потенціалом. Протягом 2012 року на розвиток промисловості негативно впливала несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура, яка характеризувалася зниженням попиту та низхідною ціновою динамікою на товари вітчизняного виробництва на зовнішньому ринку [6].

З огляду на високий рівень експортоорієнтованості вітчизняного виробництва та підвищення вартості енергоносіїв погіршилося фінансово-економічне становище промислових підприємств і, як наслідок, знизилися темпи промислового виробництва в цілому по Україні.

Легка промисловість найбільше постраждала від експансії імпорту, зокрема дешевого одягу та взуття. Частка вітчизняної продукції на внутрішньому ринку становить близько 20 відсотків. Отже, існує значний потенціал для імпортозаміщення. Серед переліку основних завдань державної політики на 2013-2014 роки є необхідні кроки для подолання кризового стану вітчизняної легкої промисловості, а саме:

- створення умов для проведення модернізації, технічного переоснащення, перепрофілювання діючих та відкриття нових підприємств;

– створення умов для збільшення обсягу виробництва підприємств легкої промисловості;

– удосконалення нормативно-правової бази, що регулює торговельну діяльність;

– розширення мережі стаціонарних торговельних об'єктів, які відповідатимуть європейським та світовим стандартам.

Завдання зі створення умов для збільшення обсягу виробництва підприємств легкої промисловості окреслено заходами з розроблення, внесення на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регулювання стану платіжного балансу України” (у разі застосування заходів, пов'язаних з погіршенням платіжного балансу, відповідно до Закону України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі»), що призведе до збільшення обсягів виробництва продукції легкої промисловості.

Збільшення обсягів заготівлі вовни, підтримка виробників вовни шляхом виплати компенсацій за вовну (дотацій держави) залежно від її обсягів та якості також спрогнозує очікуваний результат, а саме до збільшення обсягів виробництва продукції легкої промисловості на онові вітчизняної сировини. Обсяг фінансування вище перелічених завдань на 2013-2014 роки становить 12 млн. грн. щорічно у тому числі кошти, що залучаються під держані гарантії.

Висновки. В роботі здійснено огляд літературних джерел та нормативно-правових документів, які досліджують стан та розвиток легкої промисловості України. На нашу думку перш за все необхідно орієнтуватися на ключові фактори досліджуваної галузі, які сприятимуть розвитку та покращенню стану текстильної промисловості. В умовах зниження попиту на традиційних для вітчизняних товарів зовнішніх ринках, посилення конкуренції за доступ до інвестиційних ресурсів і здійснення протекціоністських заходів окремими державами насамперед необхідно створити системні довгострокові стимули для активізації розвитку стратегічних галузей вітчизняної промисловості.

Позитивні зміни у сфері законодавчої й зовнішньоекономічної політики країни також мають позитивний вплив і на провідні переробні галузі України. В той же час, рівень і якість трудового потенціалу виступають фундаментом забезпечення життєдіяльності та стабільності у суспільстві, відіграють провідну роль у забезпеченні конкурентоспроможності економіки та промисловості України та складають підґрунтя для подальших досліджень в даній галузі.

Список використаних джерел

1. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки, затверджена постановою КМУ // <http://eimg.pravda.com.ua/>.

2. Т.Б. Гаврищук Державне управління підприємствами легкої промисловості України [текст] /Т.Б. Гаврищук// Вісник КНУТД. – 2013. – №4, С.165-170.

3. Жаліло Я.А. та ін. Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі. – К.: НІСД, 2013. – 65 с.
4. Державна служба статистики. Соціально-економічний розвиток України за січень 2014 року.
5. Носова Н.І., Сараєва І.М. Стратегічні напрямки державної підтримки легкої промисловості України в умовах лібералізації міжнародної торгівлі // Економічні інновації. – 2012. – № 47. – С. 165-177.
6. Нефьодова Ю.В. Напрямки розвитку легкої промисловості України // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Гуманітарні науки. – 2010. – №3. – С. 20-25.

Здано у виробництво 26.06.2014. Підписано до друку 09.07.14. Формат 60x84¹/₁₆. Папір офісний.
Гарнітура Cambria. Друк цифровий. Ум. друк. арк. 12,09 Наклад 100 пр. Зам 165.

Друк та палітурні роботи:

«Центр інформаційного забезпечення та редакційно-видавничої діяльності ВІЕМ»
43020, Україна, Луцьк, вул. Електроапаратна, 3