

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск
1 (01) 2016

**ЗАПОРІЖЖЯ
2016**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Коваленко О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Відповідальний секретар:

Морщенок Т.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Члени редакційної колегії:

Воронкова В.Г. – доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проектами Запорізької державної інженерної академії, академік Української академії політичних наук.

Гринько Т.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Двігун А.О. – доктор економічних наук, професор, начальник відділу регіональної політики НІСД при Президентові України.

Колосов А.М. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Старобільськ).

Макаренко А.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії.

Меджибовська Н.С. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Одеського національного економічного університету.

Метеленко Н.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.

Орловська Ю.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури».

Салига К.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та моделювання економічних систем Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Семенов А.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства, проректор з науково-педагогічної роботи, директор Інституту економіки Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Сталінська О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Донецького національного університету (м. Вінниця).

Абдугалієв А.М. – голова правління АТ «Енергоінформ», доктор, Казахський економічний університет імені Т. Рискулова (м. Астана, Республіка Казахстан).

Марчін Вінерскі – Ph.D. in Economics, старший викладач кафедри загальної теорії економіки факультету права, адміністрації і економіки Інституту економічних наук Вроцлавського університету (м. Вроцлав, Республіка Польща).

Морозов Л.В. – доктор технічних наук, професор, директор відділу інновацій та інвестицій у вищій школі імені Тадеуша Котарбінського (м. Ольштин, Польща).

Саткалієва Т.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри Менеджменту Університету Нархоз, заслужений діяч Республіки Казахстан, почесний працівник освіти (м. Алмати, Республіка Казахстан).

Шелег М.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки торгівлі Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Республіка Білорусь).

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 5 від 31.03.2016 р.)**

Науковий журнал
«Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії»
зарєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21933-11833ПР від 23.03.2016 року)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Морщенок Т.С.

ОГЛЯД ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ
ПОНЯТТЯ «ЕФЕКТИВНІСТЬ».....7

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Voit S.N., Holod S.B.

STRATEGY OF SURVIVAL AND SELF-REPRODUCTION
OF COMPLEX SELF-MANAGING SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS IN MESOLEVEL.....14

Galtsova O.L.

PROPERTY IN AGRICULTURAL SECTOR: INSTITUTIONAL TRANSFORMATION.....21

Севастьянов Р.В.

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ
ТА БАР'ЄРИ З ЇЇ ВПРОВАДЖЕННЯ..... 28

Стегней М.І.

МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ:
СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ФУНКЦІЇ.....36

Шляга О.В.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ..... 43

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гаврилець О.В.

ФРАНЧАЙЗИНГОВИЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ В ПЕРІОД КРИЗИ.....49

Дробишева О.О.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....53

Єлець О.П.

СУТНІСТЬ КОНКУРЕНЦІЇ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....58

Коваленко О.В.

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ
БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 65

Конащук В.Л.

РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИМ
ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА РАХУНОК ІННОВАЦІЙ.....73

Ярошевська О.В.

ЦІНОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....78

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Антошкін В.К.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВРАХУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ
СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ КРАЇНИ85

Бугрім О.Ю.

ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРИДНІПРОВСЬКОГО
ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ..... 90

Stroyko T.V.

THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN REGIONAL DEVELOPMENT.....97

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Складанна К.І.

ВПРОВАДЖЕННЯ БЕЗТАРИФНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....103

Юсипчук Л.А.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ...112

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Лінтур І.В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ
У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....119

Покатаєва О.В., Томарева-Патлахова В.В.

ПРАКТИКА ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ
В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....124

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Morschenok T.S.

RESEARCH OF GOING NEAR DETERMINATION OF ECONOMIC ESSENCE
OF CONCEPT «EFFICIENCY».....7

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Voit S.N., Holod S.B.

STRATEGY OF SURVIVAL AND SELF-REPRODUCTION
OF COMPLEX SELF-MANAGING SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS IN MESOLEVEL.....14

Galtsova O.L.

PROPERTY IN AGRICULTURAL SECTOR: INSTITUTIONAL TRANSFORMATION.....21

Sevastyanov R.V.

ENERGY EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE
AND BARRIERS FOR ITS IMPLEMENTATION.....28

Stegniy M.I.

MECHANISM ECOLOGICALLY SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF RURAL TERRITORIES: ESSENCE, CONSTITUENTS AND FUNCTIONS.....36

Shliaga O.V.

THE EFFICIENCY OF ECONOMIC ACTIVITY: ITS ESSENCE AND APPROACHES.....43

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Havrylets O.V.

FRANCHISING BUSINESS OF UKRAINE IN THE PERIOD OF CRISIS.....49

Drobysheva A.O.

STUDY THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY
OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....53

Yelets O.P.

THE ESSENCE OF COMPETITION AND COMPETITIVE ABILITY
OF THE ENTERPRISE.....58

Kovalenko E.V.

APPROACHES TO THE DEFINITION OF ECONOMIC
SECURITY OF ENTERPRISE.....65

Konaschuk V.L.

RATIONALIZATION THE USE OF RESOURCES AN INDUSTRIAL
ENTERPRISE DUE TO INNOVATIONS.....73

Jaroszewska O.V.

PRICE TRENDS INDUSTRY OF UKRAINE.....78

**PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT
AND REGIONAL ECONOMY**

Antoshkin V.K.

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF ACCOUNTING
AND REGULATION OF THE SOCIAL COMPONENTS OF ECONOMIC SECURITY
OF THE REGIONS OF THE COUNTRY.....85

Bugrim A.Yu.

NATURAL AND RESOURCE POTENCIAL OF THE DNIEPER ECONOMIC REGION.....90

Stroyko T.V.

THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN REGIONAL DEVELOPMENT.....97

**DEMOGRACY, LABOR ECONOMICS,
SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS**

Skladanna E.I.

THE INTRODUCTION OF TARIFF-FREE WAGE SYSTEM AT THE ENTERPRISE.....103

Yusypchuk L.A.

RESEARCH PRODUCTIVITY IN THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....112

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Lintur I.V.

THEORETICAL ASPECTS OF BANKING INSTITUTIONS
IN THE BUDGETING SYSTEM OF FINANCIAL MANAGEMENT.....119

Pokatayeva O.V., Tomareva-Patlahova V.V.

PRACTICE OF STATE TAX POLICY WITHIN THE SUSTAINABLE ECONOMIC
DEVELOPMENT IMPLEMENTED.....124

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 658.14/17:338.24

Морщенок Т.С., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

ОГЛЯД ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕФЕКТИВНІСТЬ»

Морщенок Т.С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність». В статті висвітлено поняття ефективності як економічної категорії та її зв'язок з поняттям «результативність», встановлено спільні та відмінні ознаки результативності та ефективності, визначено основні види ефективності, розглянуто методи оцінки ефективності.

Ключові слова: ефективність, результативність, ефект, результат, ресурси, витрати, вимірювання, оцінка.

Морщенок Т.С. Обзор подходов к определению экономической сущности понятия «эффективность». В статье отражено понятие эффективности как экономической категории и ее связь с понятием «результативность», установлены общие и отличные характеристики результативности и эффективности, определены основные виды эффективности, рассмотрены методы оценки эффективности.

Ключевые слова: эффективность, результативность, эффект, результат, ресурсы, затраты, измерение, оценка.

Morschenok T.S. Research of going near determination of economic essence of concept «efficiency». In the article concept of efficiency as to the economic category and her connection with a concept «effectiveness» is reflected, general and excellent descriptions of effectiveness and efficiency are set, the basic types of efficiency are certain, the methods of estimation of efficiency are considered.

Keywords: efficiency, effectiveness, effect, result, resources, expenses, measuring, estimation.

Постановка проблеми. Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, вихід на міжнародний ринок передбачає здійснення перш за все не лише результативної, а й ефективної господарської діяльності. Саме це спонукає підприємців та керівників до постійного пошуку резервів та шляхів підвищення ефективності використання у процесі своєї діяльності всіх ресурсів. У той же час підвищення ефективності господарювання вітчизняних підприємств сприятиме соціально-економічному розви-

тку національної економіки та її ефективній інтеграції у світовий економічний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед таких проблем, як якість, результативність, оптимальність, надійність, саме ефективність в управлінні стала вивчатися як самостійне поняття. Питання сутності, визначення, оцінки та підвищення ефективності розглядали в своїх працях такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені – економісти, як В. Андрійчук, П. Друкер, Г. Емерсон, Б. Жнякін, Ф. Кене, А. Куценко, Т. Котарбинський, С. Мочерний, І. Павленко, В. Петті,

С. Покропивний, Д. Рікардо, К. Салига, Н. Терещенко та ін.

Однак необхідно зазначити, що не зважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення в цій галузі, низка питань теоретико-методичного та практичного характеру з визначення сутності, кількісного вимірювання, аналізу ефективності та розробки механізму управління ефективністю господарської діяльності підприємства залишаються остаточно не розв'язаними, дискусійними, потребують уточнень та подальшого розвитку, що і обумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою даної наукової статті є дослідження різноманітних підходів щодо визначення економічної сутності поняття «ефективність» для з'ясування її змістовного наповнення. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: розглянуто сутність економічної категорії «ефективність», встановлено її зв'язок з такими категоріями, як «ефект», «результативність», визначено спільні та відмінні ознаки між ефективністю й результативністю, сформульовано

визначення поняття «оцінка ефективності діяльності підприємства» та перераховано методи оцінки ефективності.

Виклад основних результатів. З переходом до ринкових відносин підприємства одержали самостійність в управлінні, право розпоряджатися ресурсами й результатами праці, несуть повну відповідальність за результати своєї діяльності та прийняття управлінських рішень. Ще представник адміністративно-класичної школи менеджменту Г. Емерсон дотримувався погляду, згідно з яким «головною турботою управлінця має бути ефективність» [1, с. 117]. І сьогодні ефективність з погляду керівників залишається найбільш важливою характеристикою діяльності підприємства, якій слід приділяти належну увагу. Від того, наскільки ефективною буде господарська діяльність підприємства, залежать його розвиток, матеріальний добробут населення, економічна безпека держави тощо.

Для більш ґрунтовного дослідження основних теоретико-методичних та практичних аспектів ефективності господарської діяльності підприємства в першу чергу

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «ефективність»

Джерело	Визначення
В. Петті, Ф. Кене [2, с. 119]	ефективність – результативність управління стосовно дій суб'єкта управління – уряду держави
Д. Рікардо [3, с. 6]	ефективність – економічна категорія, яка визначає співвідношення результату до визначеного виду витрат
Г. Емерсон [3, с. 19]	ефективність – основна мета управління, яка визначає зв'язок з функціональністю підприємства
Т. Котарбинський [3, с. 20]	ефективність – це результативність, яку визначає загальна теорія ефективної організації діяльності
В. Андрійчук [4, с. 9]	ефективність – це результативність певної дії, процесу, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили
С. Мочерний [5, с. 14]	ефективність – здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат
І. Павленко [6]	ефективність – комплексна оцінка кінцевих результатів використання трудових, матеріальних, інформаційних та фінансових ресурсів підприємства у виробництві товарів та наданні послуг за певний термін
Б. Жнякін та В. Краснова [7, с. 3]	ефективність — це співвідношення результату (ефекту) з витратами, що викликали цей ефект

доцільно розглянути «ефективність» як економічну категорію та її сутнісний зміст. Досліджуючи наукову літературу, можна побачити, що не існує єдиного підходу до сутності цієї складної категорії (таблиця 1).

Отже, як бачимо, існує багато підходів до визначення поняття «ефективність». Одні автори та науковці пов'язують ефективність з ефектом, інші розглядають як співвідношення результату та витрат. При цьому ефект розглядається як певна форма результату. Але більшість науковців ототожнюють поняття «ефективність» і «результативність». На нашу думку, це не зовсім правильно, оскільки результативність – це досягнення певного результату, який не обов'язково повинен бути позитивним. А ефективність – це завжди позитивна величина, що характеризує приріст результатів у співвідношенні із засобами їх досягнення.

Діяльність підприємства має бути як результативною, так і ефективною. За словами П. Друкера, результативність є наслідком того, що робляться потрібні слухні

речі; а ефективність – наслідок того, що правильно створюються ці самі речі. Перше і друге є однаково важливим [8].

Відокремлення ж поняття «ефективність» як економічної категорії відбулося на початку XIX ст. у працях Д. Рікардо, який розділив поняття «ефективність» і «результативність», надаючи «ефективності» специфічне значення, що виражається зіставленням результату та певного виду витрат [9].

Розмежування понять «результативність» та «ефективність» було затверджено і в ДСТУ ISO 9000:2007, де результативність (effectiveness) визначається як ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих результатів, а ефективність (efficiency) – це співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами.

З. Коваль вважає, що результативність виступає одним із базових критеріїв оцінювання ефективності, а абсолютним показником результативності є ефект. Результативність визначається як «співвідношення

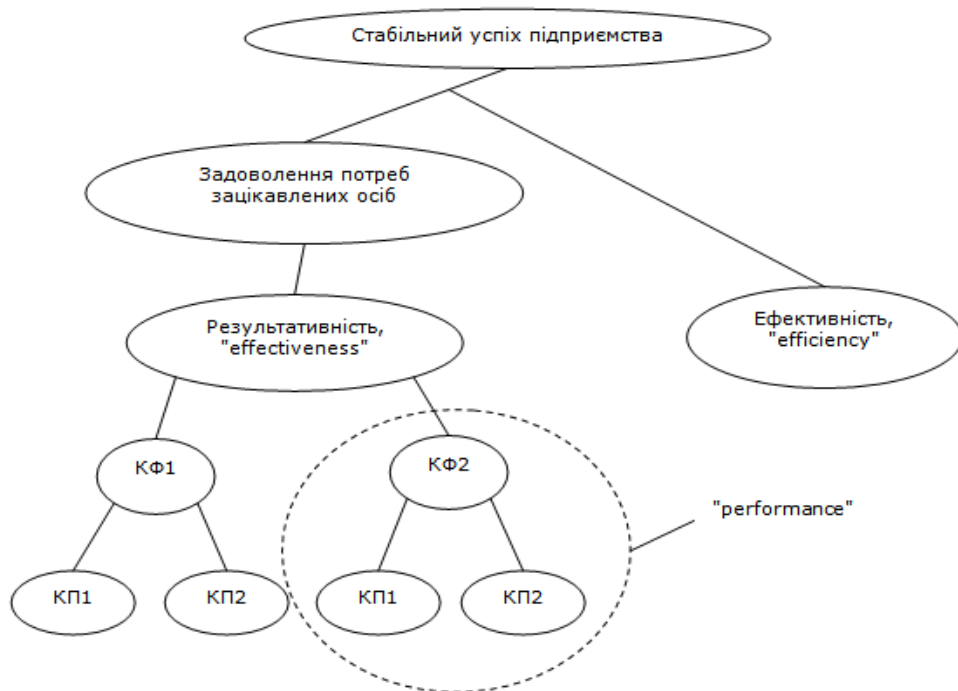


Рис. 1. Графічне відображення зв'язків понять «результативність» та «ефективність» [6]

отриманих наслідків і введених факторів (або причин, призвели до цих наслідків), які визначаються за допомогою співвідношень прибутку до витрат, обсягу виробництва або часу тощо» [6].

На думку Г. Жучкової, одним показником ефективності неможливо повністю дослідити економіку підприємства, тому доцільно використовувати комплексну оцінку діяльності суб'єкта господарювання. Результативність як агрегуючий показник, включає в себе три складові: ефективність, економічність та адаптивність і дозволяє здійснити комплексну оцінку [9]. На думку Мосенга та Бредіпа, які у 1993 році створили тримірну модель визначення результативності економічних процесів, результативність визначається на основі таких понять: ефективність, економічність, гнучкість. Отже, Г. Жучкова зазначає, що результативність діяльності – це комплексна оцінка ефективності, економічності, конкурентоспроможності та стійкості економічного та фінансового розвитку господарюючих суб'єктів [9].

Взаємозв'язок понять «результативність», «ефективність», ключових показників результативності та їх призначення можна побачити на рис. 1, який представлено у науковій статті О. Рябкової.

На рисунку 1 можна побачити, що для забезпечення результативності ключове значення має певна низка факторів (КФ), що відображаються у певних ключових показниках (КП), які повинні регулярно оцінюватися. Високий рівень результативності відображає високий рівень задоволення потреб та очікувань зацікавлених осіб підприємства, що, в свою чергу, в поєднанні з відповідними показниками ефективності забезпечують досягнення стабільного успіху підприємства [6].

О. Рябкова виділяє спільні ознаки показників результативності та ефективності. Їх оцінювання має одну головну мету: здійснення управління діяльністю підприємства на основі отриманих результатів для підвищення ймовірності досягнення ним стабільного успіху. До того ж, їх відокремлене оцінювання не дає змоги досягти мети, тому необхідне паралельне оцінювання цих показників. І результативність, і ефектив-

ність можуть використовуватися при оцінюванні продукції, послуг, процесів, результатів господарювання, системи менеджменту, що виявляється у їх багатоаспектності. Обидва показники можуть використовуватися на різних рівнях: підприємство загалом, структурний підрозділ, вид діяльності, бізнес-процес, робоче місце, що свідчить про їх багаторівневість.

Можна також виділити певні відмінності між показниками результативності та ефективності. Обидва показники є якісними. Але, якщо певний показник ефективності розглядається як ключовий показник діяльності підприємства, то він може вважатися кількісним. Результативність оцінює результат з точки зору співставлення його із запланованим, а ефективність – із витраченими ресурсами. Відповідно, показник результативності спрямований на збільшення, покращення результату, а показник ефективності – на зменшення витрат [6]. К. Прокоф'єва виділяє два на сьогодні підходи до визначення сутності категорії «ефективність». Перший підхід характеризує «ефективність» в значенні результативності, тобто відповідає на питання, які результати досягнуті і за яку ціну, які і скільки ресурсів було витрачено на досягнення отриманих результатів. У цьому підході ефективність розглядається як співвідношення результатів та витрат. Критеріями першого підходу є «результат-витрати». Але постає питання, чи надасть нам отриманий результат можливість досягти мети, наскільки близько ми до досягнення мети. Наявність цих питань обумовила існування другого підходу, який характеризує «ефективність» з позиції досягнення мети, він відповідає на питання, чи досягли ми поставленої мети, наскільки ми до неї наблизились. Критеріями підходу є «результат-мета» [10].

Таким чином, можна дійти висновків, що функція досягнення мети має важливе значення при визначенні ефективності. Підхід до розгляду «ефективності» з позиції досягнення мети не суперечить підходу до розгляду «ефективності» в значенні результативності, він має більш складний характер, критеріями цього підходу є відповідність фактичного результату поставленій меті.

Ефективність розглянута з позиції досягнення мети характеризує якість отриманого результату.

В управлінській літературі з теорій управління, зазначає А. Куценко [3, с. 8], ефективність визначається за трьома підходами – цільовим, системним і вибірковим (рисунок 2), кожний з яких має свої переваги та недоліки. Тому досягти позитивних результатів можливо завдяки комбінування цих підходів.

Ефективність як міра отриманих підприємством результатів, віднесених до витрачених для їх отримання ресурсів, застосовується для різноманітних аналітичних оцінок та обґрунтування господарських рішень. Тому можуть бути виділені окремі види ефективності для певних практичних потреб діяльності підприємства.

У науковій літературі існує понад 20 класифікацій ефективності. Найбільш поширеною є класифікація, згідно з якою ефективність виступає в трьох видах: економічна,

соціальна, соціально-економічна. Ця класифікація ефективності є основою всіх інших поділів і тому є загальною.

А. Загородній та Г. Вознюк наводять визначення економічної ефективності, яку визначають як «результативність економічної діяльності реалізації економічних програм та заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату» [6].

Н. Терещенко та О. Ємельянова зміст економічної ефективності розкривають з таких позицій: співвідношення між витратами рідкісних ресурсів і виробленим у результаті їх використання обсягом товарів і послуг; виробництво продукції відповідної вартості за умов найменших витрат; досягнення найбільшого обсягу виробництва товару або послуги із використанням ресурсів відповідної вартості; ситуація, за якої неможливо забезпечити більш повне задоволення потреб однієї людини, не зменшуючи

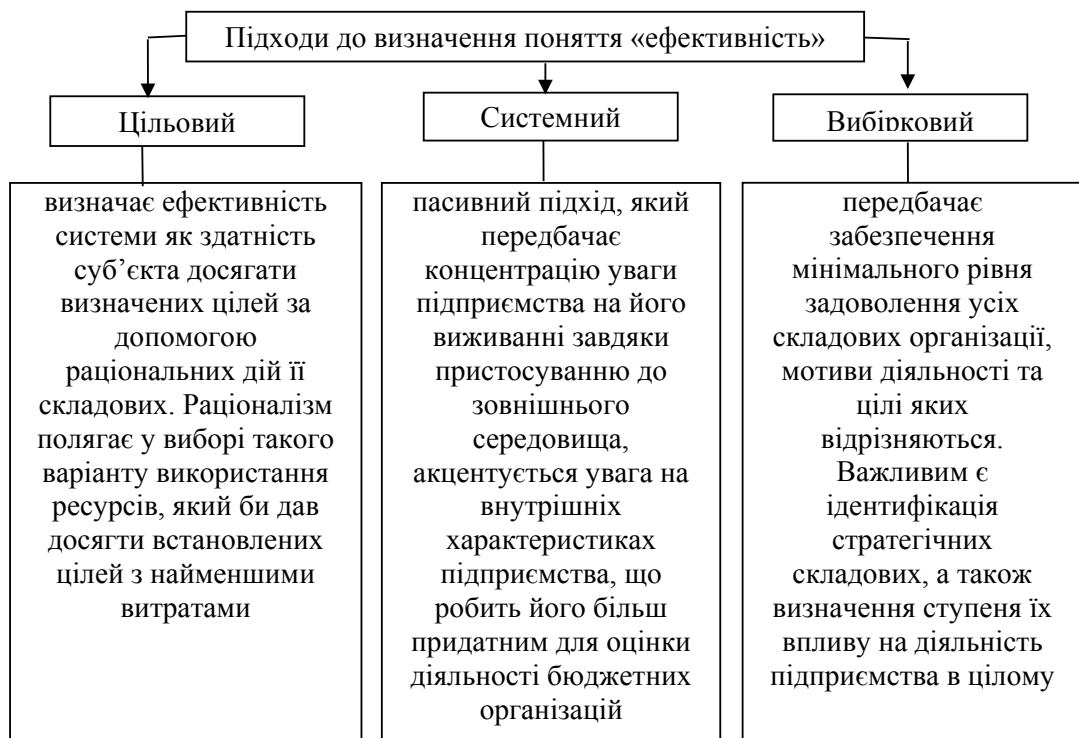


Рис. 2. Підходи до визначення поняття «ефективність» в теорії управління

Джерело: складено за [3, с.8-10]

при цьому рівень задоволення потреб іншої людини; отримання якомога більшого із потрібних обмежених ресурсів; міра витрат на досягнення поставлених цілей [11, с. 6-9].

Слід зазначити, що формами прояву економічної ефективності є різноманітні економічні ефекти: зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, що виготовляється, збільшення прибутку, зниження матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості продукції тощо.

Отже, зазначає А. Куценко, економічна ефективність відображається через різні показники, які характеризують проміжні та кінцеві результати діяльності. Даний вид ефективності не відображає всієї специфіки відносин, що притаманні певній діяльності. Її критерій – мінімізація витрат або максимізація результатів. Соціальна ефективність проявляється як результат впливу заходів економічного характеру на формування способу життя людини. Її критерій – задоволення потреб соціального характеру відповідно до ресурсів, що спрямовані на досягнення цих цілей. Економічна та соціальна ефективність тісно пов'язані між собою. Підвищення економічної ефективності сприяє зростанню соціальної ефективності. Збільшення соціальної ефективності також є неможливим без підвищення економічної ефективності. Соціально-економічна ефективність є похідною від двох вищезазначених видів ефективності та поєднує їх властивості. Її критерій – максимізація результатів у розрахунку на сукупні ресурси, що забезпечують найбільш повне задоволення потреб працюючих [3, с. 12-13].

Досліджуючи методологічні питання ефективності управління, І. Маркіна виділила три основних види ефективності [12]: потрібнісну (співвідношення цілей до потреб, ідеалів, норм); результативну (співвідношення досягнутого результату до намічених цілей); затратну (співвідношення затрат до досягнутих результатів). На її думку, ці види ефективності утворюють такий ланцюжок: потрібнісна ефективність визначає зміст результативної, а результативна – затратної.

Варто зазначити, що будь-яка існуюча класифікація ефективності має право на

існування, оскільки дозволяє характеризувати це поняття з різних боків.

В межах теорії ефективності існує також і проблема відсутності єдиного підходу до оцінки ефективності діяльності підприємств, що пов'язано з визначенням відповідного критерію ефективності і формуванням системи показників. Під оцінкою ефективності діяльності пропонуємо розуміти управлінський метод визначення результативності роботи підприємства або окремих його підрозділів на основі низки економічних показників, аналіз яких дозволить зробити висновок про ступінь виконання поставлених завдань.

У науковій літературі пропонують використовувати декілька методичних підходів оцінки ефективності:

- традиційний підхід. Базується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу», передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників: узагальнюючих – показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів, та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства;

- багаточинниковий підхід. Пропонується в науковій економічній літературі, проте рідко застосовується на практиці. Передбачає використання агрегованих індексів ефективності, що є складними і важкими для інтерпретації, а тому і не став загально-визнаним;

- оцінка ефективності діяльності на основі концепції «Performance Management» (управління результативністю) передбачає використання так званої збалансованої системи індикаторів (Balance Scorecard (BSC)), яка включає різні фінансові й нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності. Показники рентабельності використовуються в цій системі як другорядні, а основним є економічна додана вартість (EVA) [8].

Висновки. Таким чином, ефективність є багатоаспектним і складним економічним поняттям, під яким розуміють:

по-перше, результативність діяльності (процесу, проекту, реалізації заходів), що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату; по-друге, комплексну оцінку результатів використання всіх видів ресурсів; по-третє, міру досягнення поставлених цілей. Резуль-

тати проведеного огляду підходів щодо визначення сутності ефективності є необхідним підґрунтям для подальшого дослідження теоретико-методичних та практичних аспектів формування механізму управління ефективністю господарської діяльності підприємств в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Список літератури:

1. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, Г. Форд. – М.: Республика, 1992. – 351 с.
2. Проблема эффективности в современной науке / Под ред. А.Д. Урсула. – Кишинев, 1985. – 256 с.
3. Куценко А.В., Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: Монографія / А.В. Куценко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
4. Андрійчук В.Г. Эффективность деятельности аграрных предприятий: теория, методика, анализ / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
5. Габор С.С. Эффективность как экономическая категория / С.С. Габор, В.С. Габор // Инновационная экономика. – 2012. – №7. – С. 14–17.
6. Рябкова О.В. Сутність результативності та ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Рябкова. – Режим доступу: http://mev-hnu.com/load/2013/7_konkurentnij_potencial_pidpriemstva_metodi_ta_mekha-nizmi_pidvishhennja/37-1-0-246.
7. Стрілець Є.М. Эффективность как экономическая категория / Є.М. Стрілець. – Запоріжжя: КПУ, 2013. – С. 9.
8. Проблема визначення ефективності. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://pidruchniki.com/1854051647541/ekonomika/problema_viznachennya_efektivnosti_metodichni_pidhodi_otsinki_efektivnosti_diyalnosti_pidpriemstva.
9. Жучкова Г.А. Результативність діяльності підприємства: науково-методичні аспекти визначення [Електронний ресурс] / Г.А. Жучкова. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2517>.
10. Прокоф'єва К.В. Теоретична сутність економічної категорії «ефективність діяльності підприємства» [Електронний ресурс] / К.В. Прокоф'єва. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/255.pdf>.
11. Терещенко Н.Н. Эффективность деятельности предприятия торговли: Учебное пособие / Н.Н. Терещенко О.Н. Емельянова; Краснояр. гос. торг. – экон. ин-т. – Красноярск, 2005 – 110 с.
12. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління / І.А. Маркіна // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 24–32.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

UDC 330.342

Voit S.N., Doctor of Economic Sciences;
Holod S.B., Docent,
Candidate of Technical Sciences,
Dnepropetrovsk University named after Alfred Nobel

STRATEGY OF SURVIVAL AND SELF-REPRODUCTION OF COMPLEX SELF-MANAGING SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS IN MESOLEVEL

Voit S.N., Holod S.B., Strategy of survival and self-reproduction of complex self-managing social-economic systems in mesolevel. To the consideration were subjected problems of the theory of strategic self management in complex social-economic systems: enterprise, company, corporation, and region. It was determined that the strategy of survival and self-reproduction of complex self-managed social and economic systems to a certain extent depends on its total potential. It is proved that an effective mechanism of self-reproduction of potential of such systems is the efficiency of its organizational structure.

Keywords: self-regulated systems, organizational structures, total potential, survivability, reproduction, management.

Войт С.М., Холод С.Б. Стратегія виживання і самовідтворення складних самокерованих соціально-економічних систем мезорівня. Розглянуті питання теорії стратегічного самоуправління складними соціально-економічними системами: підприємство, фірма, корпорація, регіон. Визначено, що стратегія виживання і самовідтворення складних самоуправляємих соціально-економічних систем в визначному ступені залежить від сукупного її потенціалу. Доведено, що дієвим механізмом саморегулювання відтворення потенціалу таких систем є ефективна її організаційна структура.

Ключові слова: саморегульовані системи, організаційні структури, сукупний потенціал, виживання, відтворення, управління.

Войт С.Н., Холод С.Б. Стратегия выживания и самовоспроизводство сложных самоуправляемых социально-экономических систем мезоуровня. Рассмотрению подвергались вопросы теории стратегического самоуправления сложных социально-экономических систем: предприятие, фирма, корпорация, регион. Определено, что стратегия выживаемости и самовоспроизводства сложных самоуправляемых социально-экономических систем в определенной степени зависит от совокупного ее потенциала. Доказано, что действенным механизмом саморегулирования воспроизводства потенциала таких систем является эффективная ее организационная структура.

Ключевые слова: саморегулируемые системы, организационные структуры, совокупный потенциал, выживаемость, воспроизводство, управление.

Statement of a problem. The need to consider the enterprise (firm, corporation, region), and its work as a complicated, open social

economic system, today cannot be questioned. Practically in every work of enterprise management on this thesis is focuses a special atten-

tion. Modern science about management looks through the enterprise as a classical system, so the enterprise itself and its activity corresponds to the majority the provisions of the general systems theory [1].

Without analyzing of various works and viewpoints, it should be noted that the enterprise as a complex social-economic system in its composition has a social component and inherently more corresponds to biological, i.e. living systems. One of the key features of such systems is not just their desire for stability, as it is inherent to all systems, regardless of their nature, but also the ability to reproduce itself. However, the reproduction of the system in conditions of its openness and the presence of competition means not a simple reproduction but expanded.

It should be noted that the reproduction in the fullest sense should be understood not only as a change of the quantitative parameters, but also as their qualitative state. On this basis, we can highlight the narrowed reproduction (reduction both quantitative and qualitative indicators), normal reproduction (maintenance of adopted level) and expanded reproduction (an increase of quantitative or qualitative indicators). If the quantitative parameters of the enterprise as a system are reduced or don't change (market share, sales volume), but are increased the qualitative features (profitability, profit, product quality), we can talk about the expanded reproduction. Moreover, the expanded reproduction of the system exactly due to the qualitative parameters, in our opinion, is a priority, because it gives stability to the enterprise as a system, not only in space but in time. The mechanism of such a self-reproduction is efficient organizational structure of complex social and economic systems.

Analysis of researches and publications. Researches of many authors [2-4] confirm the need to bring the organizational structure of the company in accordance with the chosen strategy. In other words, the design of the structure should be based on the strategic plans of the organization. This approach was proposed by the famous manager A. Chandler, who found that changes in the strategy of the organization lead to the appearance of new administrative problems that requires improving the structure.

A. Chandler formulated the famous principle: «The strategy defines the structure». In a practical level this means that the organizational structure should be such as to ensure the implementation of the chosen strategy of reproduction of the total system capacity.

Implementation of the strategy is linked with the implementation of a large number of different jobs, some of which are the most important for the successful implementation of the strategy, while others can be classified as routine administrative household works. For example, ensuring the safety of the firm, drawing staffing, preparation of applications for certain types of resources, tracking stocks of raw materials and others. Are distinguished also activities, called auxiliary (supporting, sponsoring). Among them are: information support public relations, market researches, training of personnel, legal practice and others. The above structurization of works shows how important it is to single out those activities that are of paramount importance for the realization of the strategy of survival and self-reproduction of the total potential as a mechanism for self-managing with social and economic systems [5; 6].

Starting from listed below characteristics of the system, it should be noted that the stability of the system, its survival and self-reproduction can be expressed by the concept of «capacity». If the system (the company) has this feature, it allows it to maintain a working state in a sufficiently long time interval. Potential is the specific composition and structure of variables system with certain quantitative and qualitative characteristics that allow to support the desired properties of the system and also provide it with the development in space and time.

The aim of the study.

The goal of the study is to analyze the theoretical and methodological foundations of the formation mechanism of the strategy of survival and self-reproduction of complex social and economic systems of mesolevel.

Statement of the basic material. To implement such an approach to the management of interconnected organizational units a firm can by using cross-functional and coordination commands, system of mutual accountability, an informal network of institutional relations (informal communication), cooperation

between the different departments and services of the company. In many centralized organizations, most of strategic and operational decisions are made by senior management, which leads to the need for harmonization and approval at all levels of government. Ultimately, the decision making process is extended in time, that is not always rational, because the organization is often unable to timely respond to changes in the external environment. A completely different situation is typical for decentralized organizations where managers are able to make their own decisions within the framework of their powers. Therefore, for the timely execution of works relating to the realized strategy, senior management should define the scope of authority of managers of each organizational unit.

In the last decade, in Western management has been appeared a tendency to reduce the number of management levels, i.e. the trend of flattening of organizational structures and empowerment of employees. In this decision-making powers are transferred to those managers who do not only lead the process of developing of strategies at the level of individual organizational unit but guide the process of its implementation. Employees, that do not occupy leadership positions, should have the right to discuss and resolve issues related to their work.

Realization of the above principles allows the firm to use the intellectual potential of the employees, thereby increasing its competitiveness.

Thus, the potential of the system is provided by three components:

- 1) the presence or absence of these or those elements of the system;
- 2) adequate quantitative and qualitative characteristics of these elements;
- 3) specific combination (relationship) between the existing elements, which allows you to create additional efficiency.

As modern management science considers the company as an open system, the cumulative potential of the company includes:

- external component or an external potential (provided by external environment variables and the outer shell of the enterprise);
- internal components or internal potential (provided by the internal environment variables).

Potential allows the system to adequately respond to the changes and the impact of the external environment. The enterprise must be able not only to adequately respond to emerging threats, and to use the given opportunities.

Some auxiliary kinds of activity sometimes economically justified to transfer to other companies that perform them cheaper and often better. The company thus is able to concentrate all the energy and resources on the strategic tasks, can create unique values and increase competitive opportunities.

It should be noted that managing with the external component of the enterprise potential is a complex process. Classical management theory says that to manage by its external environment the company can not, it can only react to the impacts, adjust to them.

However, since we are talking about elements (variables) of the environment as an integral part of an open system, we are faced with the pressing need to control our environment. If we are talking about the effective management of potential, the company must purposefully form its environment. To do this, first of all, it is necessary to change our perception, philosophy, and understanding of the processes that are taking place. Readymade products, their value – are the most powerful tools of the external potential of the enterprise control. It is naturally that in the management of the external component of the total potential of the enterprise emphasis will be placed to the side of indirect methods of influence, but focused on the impact on its environment in order to give it the most favorable characteristics as a prerequisite of effective management potential. It should also be pointed out that one of the most important features of management of potential is not the presence of certain elements, but the ability in the shortest time and at minimal cost to create the missing items and organize the relationship between them. On this basis, the combined potential of the enterprise can be divided into two components:

- 1) strategic potential;
- 2) operational potential.

As a part of the total potential of the enterprise must be the elements whose presence allows you to quickly and efficiently re-create the missing items. Such elements form the

strategic potential of the enterprise, the rigidity of the frame, allowing the company to conduct sustained purposeful activity over the long term. Here can be included, for example, the image of the company, its brands, corporate culture, technology base, scientific developments, etc. This component is a conditional constant, because it can not be changed in the short term. The low level of the given component has a negative impact on the current activities of the company and leads to a waste of the current (operational) potential. Lack of strategic potential of the company can be offset with the operating potential (financial resources, giving up a part of the profits, etc.), but such compensation is inadequate as waste of operational capacity will increase exponentially.

There also exist elements that are more appropriate to form for the solution of certain range of tasks as needed. This is an operational capacity of the enterprise, which forms such variables as resources (excluding staff), equipment, buildings, as well as pricing, cost mechanism, etc. Thus, the total capacity control mechanism can be represented as follows. The company uses a strategic capacity and its components as a foundation. On this basis is forming the system of objectives of the enterprise. Next the operational potential is formed, which is in the process of implementation of the goals is completely consumed. An effective mechanism should be considered a management of potential that allows on the basis of strategic potential to form the adequate operational potential, which allows to deal with current and the most perspective tasks, and then convert it into a strategic potential.

After the analysis of general recommendations let us consider the alternative approaches to formation of organizational structures in general, their advantages and disadvantages in terms of the effectiveness of strategy implementation. There are five types of structures: functional, management structure on a geographic basis (regional structure), decentralized business units, strategic business groups, matrix structure [4; 6].

The functional structure of the organization assumes the allocation of individual units, each of which has clearly defined tasks and responsibilities. The characteristics and features of activ-

ity of each unit correspond to certain spheres of the organization. The essence of the functional approach is to take maximum advantage of specialization. This structure is most frequently used in companies with one activity that allows linking relatively clearly the strategy and the structure. But functionally oriented structures are acceptable for the organization as long as the strategically important spheres of activity are directly related to the functional division and the need for coordinate the activities of units insignificant.

Strategic advantages:

- top management has the opportunity to focus on strategic issues and to monitor the strategic results;
- in the organization is achieved high efficiency of work through specialization.

Strategic disadvantages:

- complexity of cross-functional coordination;
- responsibility for the activities of the organization is entrusted to the top management;

Managers are formed as specialists in one functional area and few gain experience in solving the problems of strategic management at the organizational level.

The management structure on a geographic basis (regional structure) is most frequently used in organizations operating in different geographical areas, or areas that are forced to adapt to the specifics of particular regions (local laws, customs and needs of consumers, etc.). Territorial structure is especially good for the companies that in different regions implement different strategies.

Strategic advantages:

- created the possibility to adapt the company's strategy to the specific conditions of each region;
- managers working in the regional offices are well trained and can grow up to managers of the highest level.

Strategic disadvantages:

- may occur duplication of works, which leads to increased costs of the organization;
- difficult to maintain a consistent corporate image in different regions.

To disclose advantages and disadvantages of other types of organizational structures in this work is not advisable. They are less effective in their characteristics.

In the management of potential it is necessary also to select two more approaches: proactive management of potential and reactive management. Proactive management is aimed at potential building in space and time. Reactive – is the maintenance of the current potential level. We should not equate proactive management with strategic management potential, but represent a reactive as an operational management.

In theory and practice management potential enterprise is necessary to allocate another important task – a measurement of the potential. In other words, for building an effective management system is needed management criteria, which could inform the company management about the state of the enterprise potential and trends. The complexity of given problem lies in the fact that the concept of potential, as we have already identified, is rather complicated and includes several components. Moreover, it should also be noted that these components are different from each other in nature, i.e. in its composition and structure, they have variables that operate and develop in a fundamentally different laws and have no common denominator.

As for the internal potential of the enterprise, today there are techniques to assess it.

The essence of all the methods of assessment internal potential can be described as follows: an assessment of the quality of all production assets of the enterprise and the total cost of functioning of operating subsystem of the company. On the basis of this approach lays the assertion that the company must build up those assets, which really allow creating added value (fixed production assets, human resources, etc.). Other assets are necessary for normal functioning of the enterprise, but not creating added value (raw materials, semi-finished products, work in progress, and others.), must have minimum investments, their composition and structure should be highly liquid, and the period of transformation – minimum possible. However, using of the given approach, through a certain integrated indicator, we can only estimate the inner potential of the company as a whole. This approach does not allow us to assess the internal element and the inner connection potential separately, as well as to establish causal relationships.

To evaluate separately the external component of the potential of the enterprise is almost impossible. Corporate image, social image, brand image, the degree of customer loyalty, stability in relations with suppliers, etc. – these

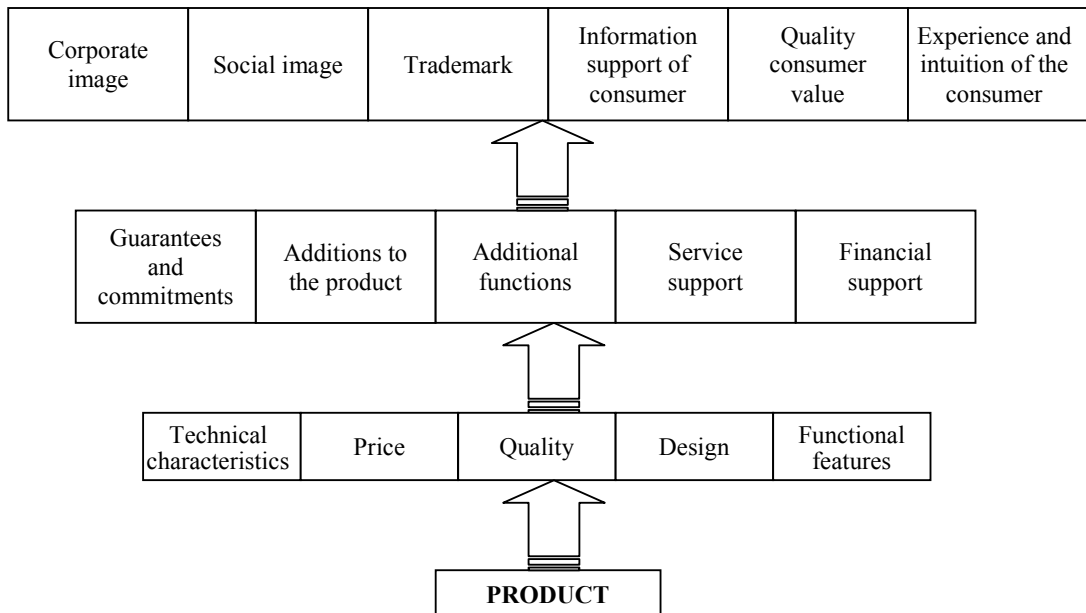


Fig. 1. Product and its value

are the criteria that indirectly assess the external potential of the company. However, even here there are some difficulties. All of these estimates give only a fragmented and indirect assessment. In addition, if we talk about the relationship with suppliers as one of the criteria for assessing the external potential of the enterprise, it is necessary to examine separately the suppliers, as part of the environment in which they operate.

In general, it should be noted that modern science and practice in dire need of such a procedure, which would allow to evaluate the external potential of a company. For a basis of formation of this technique in the future, you can choose the model of competitive forces in the branch of M. Porter. One should not equate the concept of «potential of the enterprise» and «competitiveness». Competitiveness – the ability of the object to withstand the competition with the same objects in a set of temporal and spatial framework. Potential – a broader concept, it is focused not only on the current competitive situation, but also on the future development of competition, the needs of consumers, industry trends, as well as the entire sphere of interest of the enterprise.

The more favorable assessment of the environment in which the company operates, the higher the external potential of the enterprise. Thus, it is specifically mentioned that this evaluation will be relative. For this reason, even the seemingly weak enterprise can have a sufficiently high external potential that is quite natural. It should be noted that today there are some attempts to create such a methodology, but the vast majority of them in its basis contains the method of expert evaluations. The main disadvantage of this approach – is a quite subjectivity of final assessment, in this situation objective assessment of the external potential of the enterprise would be much more useful. In addition, the obtained in this way evaluation can not be integrated neither methodological, nor on mathematical level with the evaluation of the internal potential of the enterprise. As a result, we will not get an overall assessment of the potential. Similar situation exists with the assessment of total potential of the enterprise. Today, there is only a criterion that could eventually give the necessary assessments, but there is no method of calculation itself. As an integrative assessment of total potential of the enterprise may be a value, produced by the

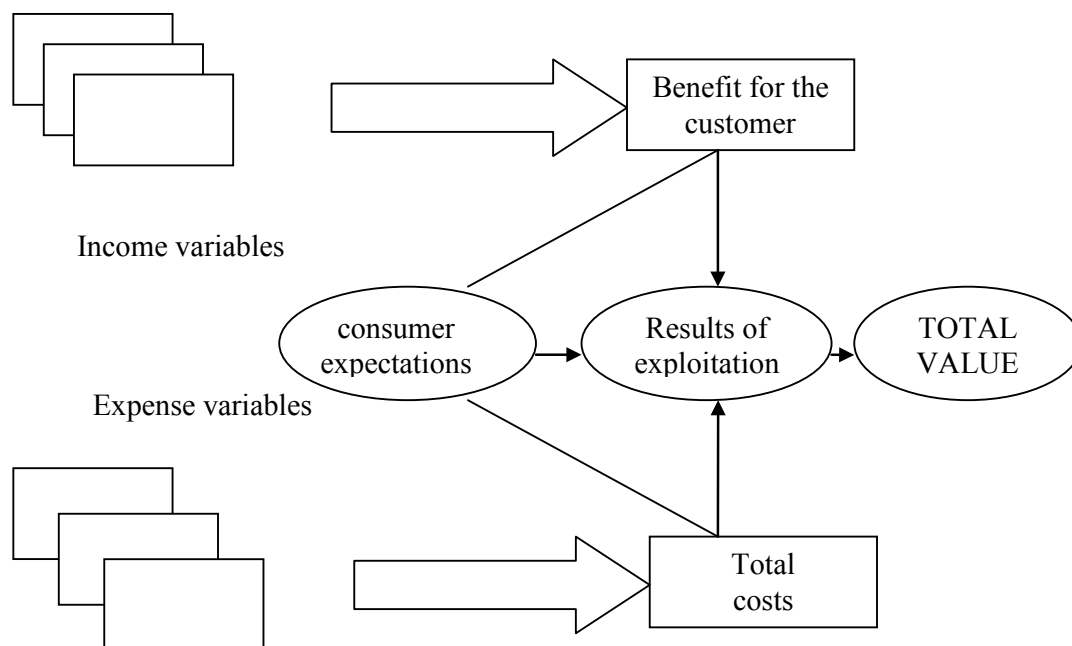


Fig. 2. The mechanism of formation of goods value for the consumer

enterprise. In the classical theory of marketing value is considered as the ability of goods to satisfy certain requirements. However, the modern interpretation of the given term is much broader. Most fully value of the goods can be represented as follows (fig. 1).

This is a four-level concept of goods value, which includes all of the variables that form the final value for the consumer. The very same mechanism of the value of certain goods for the consumer is shown in fig. 2.

Thus, the value of the goods can be considered as final integrated indicator of the assessment of total potential of the enterprise, since it is here that all the criteria are laid down, which directly or indirectly evaluate both selected elements and the relationship between them.

It is natural that this evaluation criterion has a number of negative features. We get quite an isolated overall assessment of the totality of a set of extended processes in space and time, from here we can not distinguish the individual components and evaluate them. However,

despite this, it should be noted that the value of the goods is still a fairly rigid, uncompromising and critical assessment of the enterprise potential.

Conclusions. Based on the above, it can be concluded that management of the enterprise potential as a complex social – economic system, is one of the most perspective directions of control theory development. Management of potential – a complex and system approach to the problem of survival of the enterprise in a long term period. This direction is much broader than currently popular strategic management. Management of potential – is a whole concept of enterprise management, as a complex social and economic system based on the system, complex and process approaches. Given concept has initially a certain criterion, index of effectiveness – the purpose to be pursued – it is a potential of the system (enterprise). Strategic management in this case should be considered only as a tool in the framework of this concept.

References:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер // Пер. с англ.; Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2002. – 544 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление : Сокр. пер. с англ. / И. Ансофф / Научн. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах / В.С. Ефремов. – М. : Финпресс, 2001. – 240 с.
4. Мищенко А.П. Стратегическое управление : учебное пособие / А.П. Мищенко. – Днепропетровск : Изд-во ДУЭП, 2007. – 332 с.
5. Мищенко А.П. Состояние и новые подходы к разработке стратегии предприятия / А.П. Мищенко // Науковий вісник Національного гірничого університету. – Дніпропетровськ, 2003 – № 3. – С. 59-63.
6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд / Пер. с англ., под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 570 с.

UDC 338.43:334.723

Galtsova O.L., Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Economic Theory,
National and Applied Economics
Classic Private University

PROPERTY IN AGRICULTURAL SECTOR: INSTITUTIONAL TRANSFORMATION

Galtsova O.L. Current policy approaches to pricing in agriculture Ukraine. The article is devoted to developing improvements in key directions of government regulation of the economic activity of agricultural enterprises. The author substantiates the necessity of including the price of land into the price of agricultural products, using the single method of determining the profit margins for all sectors of the economy. The main direction of improving pricing mechanism of the agro-industrial complex is an integrated approach to pricing at all the stages of reproductive cycle and using the single for the economy methodological framework, a gradual transition from adjustable to free prices with an active role of the state in providing equivalent exchange, restricting prices for a monopoly's products and gradual approaching domestic prices to international ones.

Keywords: agro-industrial complex, agricultural enterprises, price control, pricing mechanism, price parity, financial resources, government regulation.

Гальцова О.Л. Сучасні стратегічні підходи до ціноутворення в агропромисловому комплексі України. Статтю присвячено розробці удосконалення основних напрямів державного регулювання господарської діяльності аграрних підприємств. Обґрунтована необхідність включати вартість землі в ціну сільгосппродукції, використовуючи єдину методику визначення норми прибутку для всіх галузей народного господарства; основним напрямом вдосконалення цінового механізму АПК є комплексний підхід до формування цін на всіх стадіях відтворувального циклу із застосуванням єдиної для всього народного господарства методологічної бази, поступовий перехід від регульованих до вільних цін при активній ролі держави у забезпеченні еквівалентного обміну, обмеження цін на продукцію монополій та поступове наближення внутрішніх цін до цін світового ринку.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, аграрні підприємства, регулювання цін, ціновий механізм, ціновий паритет, фінансові ресурси, державне регулювання.

Гальцова О.Л. Современные стратегические подходы к ценообразованию в агропромышленном комплексе Украины. Статья посвящена разработке совершенствования основных направлений государственного регулирования хозяйственной деятельности аграрных предприятий. Обоснована необходимость включать стоимость земли в цену сельхозпродукции, используя единую методику определения нормы прибыли для всех отраслей народного хозяйства; основным направлением совершенствования ценового механизма АПК является комплексный подход к формированию цен на всех стадиях воспроизводственного цикла с применением единой для всего народного хозяйства методологической базы, постепенный переход от регулируемых к свободным ценам при активной роли государства в обеспечении эквивалентного обмена, ограничения цен на продукцию монополий и постепенное приближения внутренних цен к ценам мирового рынка.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, аграрные предприятия, регулирование цен, ценовой механизм, ценовой паритет, финансовые ресурсы, государственное регулирование.

Introduction. The reform of the agricultural sector Ukraine led to the development of new socio-economic processes and phenomena in agriculture, the essence of which is to restructure ownership relations, formation of farmer-owner, the formation of the private sector and others. Formation of the real owner of the land – a long complicated process of institutional reforms and improvements. Especially difficult are the areas of private ownership of land, creating conditions for the practical implementation of all private owner of office identified certain set of specified relevant rights.

Becoming institutional preconditions of market transformation of the agricultural sector of Ukraine's economy with a view to substantially increase its economic and social efficiency faces a number of obstacles and challenges of social, economic, legal and regulatory nature, it causes acute need for theoretical analysis and generalization of specific experiences the formation and functioning of the institution of property in agriculture Ukraine economy, determining the prospects for its further development and compliance with its state national economic interests.

Analysis of recent research and publications. Among the well-known foreign and Russian researchers of problems of institutional economic theory out A. Alchian, H. Demsets, R. Kouz, O. Vilyamson, R. Pozner, S. Peyovicha, E. Fyurobotn, R. Kapelyushnykov, A. Nesterenko, R. Nuryeyev, A. Oleynyk, V. Polterovych, A. Shastitko and others. National market transformation of the agricultural sector and its components dedicated work V. Heytsya, V. Demytyeva, Hrytsenko, Y. Zavads-koho, I. Kyrylenka, O. Krysalnoho, M. Malila, O. Onyschenka, P. Sabluka, V. Tarasevycha, M. Fedorova, V. Yurchyshyna, O. Yaremenka and others.

Setting objectives. The article is to study and justification of the modern transformation of institutional ownership in AIC.

The main material research. Transformation processes of transition related to the institutional features of formation of a new economic system. A special niche covers agriculture, the specifics of which significantly distinguishes him among the institutional features of other components of the economic system

of Ukraine. Among the elements of the institutional establishment of transitive economy in the first place are undoubtedly form of law and property relations. The basic structure of society in the same institution can be considered as property, which forms the institutional status of the other components of the system. Legally legal basis of reforming the underlying property AIC resource – land – fixed in adopted in November 2000, the Land Code of Ukraine. The adoption of the Land Code of Ukraine is a necessary and important institutional prerequisite institute radical changes to land ownership, but not sufficient to create real effective land owner.

By itself relatively abstract category of property, as supplemented by the categories of “relations” and “rights” of property. In general, the property is associated with things (real property), and it is clear that the property is not the same thing as object relations on the property (property of intellectual activity, etc.). As is settled law, relationship take the form of ownership. At the same time, property rights are fixed and determined not only by the state but by individual social mechanisms (moral norms, traditions and other “unwritten” rules). This suggests that if the objective nature of the property, the property relations, especially in the emerging institutional environment can be subjective.

In Ukraine, the forming institutional environment market model has not yet been completed. The situation is complicated by the fact that the feature of the mentality of Soviet society was almost complete denial of private property ownership and wealth that shaped attitudes to the institution of property. And in a transitive economy the impact of psychosocial factors increases significantly. This is the negative role played by some informal institutions. Of course, the situation is changing. And if in the national economy as a whole, private property is already largely positive assessment, the property in agriculture (including land) is perceived negatively if not, then at least suspicion that imposes additional subjective effect on property relations in the agricultural sector.

In institutional theory of property rights are seen as the last “game rules”, rules governing the relationship between people regarding wealth

(anything that brings a utility or satisfaction). For institutionalists statement E.Fyrobotna and S.Peyovicha, dominant in the society system of property rights is the sum of economic and social relations with over scarce resources, in which some members of society are opposed to each other [1]. Property relations are considered not at the level of “man – thing”, as well as relationships between people, which form the triad of “holder (s) – object property – not the owner (s).” Decisive is the limit for not the owner access to the object of another’s property. On the other hand, the owner is responsible for the decisions taken by him. This manifests outer “orientation” property rights that form the exogenous (relative to the subject property) institutional environment.

Equally important is endogenous configuration property rights, defined organizational structure and institutional structures of individual economic agents – entities owned. If the environment property rights common to all, the in-house property relations may differ. The basis of the economic system and the individual countries it is the interaction of endogenous and exogenous components of the mechanism which aims to ensure delineation and protection of property rights. This strengthening of the role of the legal regime should not underestimate the economic substance of ownership and limited only to the legal norms.

Institutional economic theory links the origin of ownership of property rarity, limited benefits and the possibility of alternative use. To resolve the conflict between the parties, trying to qualify for the use of limited resources, which can lead to over-consumption and depletion, established exclusive rights involving the implementation of a complete ban on certain legitimacy to the consent of the subject of property rights, which can take this decision. It is a subjective right to make this decision, according to the economic theory of property rights, is the basis of the allocation of private, municipal, state property. The economy of private property means the right to decide on the legality of the use of a separate entity belongs. Therefore, the legality of the beam can be concentrated in a single person. The system of state or collective ownership right to decide blurred, bunch of roses legality distributed between different branches of government,

as the exclusive rights regime can not be provided and supported by neither the state nor the municipal authorities, primarily because of the heterogeneity, the uncertainty of the subject of rights. That is difficult to determine which of the branches of bureaucracy decides on the legality of a provision of economic agents and who bears the economic responsibility for the consequences of its use in terms of subject property (society, community, state). Therefore, interpretation of the statement that the state can establish and maintain a regime of exclusive rights is unconvincing [2].

The most complete (but not limited) set of rights has private property. However, in institutionalism, in contrast to neoclassical economic theory and liberalism, private property is not idealized, but above all it indicates a competitive advantage in the characterization and comparison with other legal forms of ownership (state and municipal). Implicitly its higher efficiency, generally confirmed the interest of the owner in higher results obtained, which leads to activation of business functions, innovation and others. However, speaking about the implementation of the private interests of the owner, be aware that they are at different stages of the system of property relations may be different and not always coincide with the interests of society, despite the effect of “invisible hand” of market regulators. Nevertheless, private property plays an important social function, speaking a necessary condition for economic freedom.

On the other hand, the “Coase theorem” [3], the clear allocation of specified property rights of these rights (between different forms and business ownership) does not play a decisive role for unlocation resources (production structures) under zero transaction costs. That is, at first glance, not ownership is of paramount importance. But in the real world cases zero transaction costs exist, and that it necessitates ownership specification defines the benefits of some form of their implementation, as a function of any institution (including the institution of property) is to reduce transaction costs. Today private property in the national agriculture dominant, with state-owned land transferred to private about $\frac{3}{4}$ of all agricultural land; the structure of the same agricultural state

agencies occupy 2.5% of all farms of various forms (excluding farming) [4].

The introduction of private property in national agriculture is a prerequisite and the main component of the formation of market principles of institutional formation of a new society. An important role here belongs to the state, which has implicitly guarantee and protect property rights. Thus, under Article 13 of the Constitution of Ukraine, the state protects the rights of all subjects of ownership and management, noting their equality before the law; under Article 41, the right to private property is inviolable [5].

That achievement opportunities to establish and maintain exclusive rights regime by entities owned by the state and by establishing and maintenance of social norms and rules, based on the principles of equality and competitiveness of different ownership, we believe the main achievement of the transition from a planned distribution to a market economy. On the one hand, deregulation, privatization and specification of property rights are the material basis (prerequisite) formation of market economy, on the other – creating an economic, political, legal, and psychological environment in which reigns respect for property rights in any form, and protection by society and government launch market-based economy.

However, the distribution and redistribution of property rights should be civilized market principles that will provide the highest efficiency, as carried out in accordance with the competitive advantages that have and can get business entities. In the end, this should increase the overall efficiency of the economy as a system which generates a rational mechanism for distribution of property.

In transitive economy specification property rights associated not only with their declaration, but with or without the economic mechanism of their implementation. The lack of certainty of property rights leads to broad access to the resources of the various economic agents, contributing to inefficient use of resources, and often – their loss. A role is played by informal institutions (such as asset habit of perception “draws” creates a known effect of “accessibility”). If the property, its forms and the right is

the main institution, the type of business can be considered a derivative of the Institute. With the consideration of the institutional environment important competitive assessment of the effectiveness of economic organizations in ensuring market transactions (transactions). In this context, the statement by R. Kapelyushnikov [6], the main advantage of the system is not private property that is formed on the basis of a uniform type of organization that superior performance all the others, but the fact that due to a combination of exchange and freedom rights Property it provides the widest field for creating and selecting different organizational forms, including those that are based on seemingly opposite her principles. Consequently, the wider the range of possible legal forms, the more choices for entrepreneurs entities.

As for the legal entity as a form of property rights, the neo-institutional theory of “economic organization” enterprise (company) is considered as a network of contracts, cooperative form of production factors, the system of processing and transmission of information, ensure the economic structure of power and control over the property. The most important component is the firm view it as a network of contracts between the owners of the factors of production – after all relations from the standpoint of institutionalism is an agreement (formal or informal, long-term or one-off, etc.)

In the study of the organization (legal entity) the principle of methodological individualism enterprise (company) is considered as the union of diverse actors pursuing their own interests, because the existence and operation of the business is a compromise between themselves and between them, on the one hand, and the environment – on the other. This economic agents behave as rational when making Maximizer as market and other decisions. According to diverse characteristics of the enterprises, organizations consider the interaction of a combination of property rights with a system of economic incentives that determine the interests and behavior of agents. Crucial to specify the types of business entity has a bunch of two main powers of ownership:

- The right to residual income, which is manifested in the right to the distribution and use of profit;

- The right to final decisions, defined by different forms of management and control of the operation of the enterprise.

Differences between different forms of management are in economic mechanism of distribution (association) beams powers, particularly in the financing of economic activity and division of profit, final decisions, management, control and so on. From this perspective, as you know, each organizational forms has certain advantages and disadvantages.

The essential signs of the times is the development of large enterprises – corporations in the functioning of which is owned demarcation and management. Leading role to ensure effective use of resources, production capacity begins to play not one who is the owner, but the one who manages the property. However, in Ukraine agricultural corporations (joint stock company) did not become the dominant form of management.

In the conditions of transitive economy of Ukraine is a change of undertakings agrarian sphere. Agricultural enterprises have gone from formal renaming farms and defining reform based on private property. Much of the hosts farmers themselves. According O.Onyschenko, “a new socio-economic and organizational structure of agricultural production, which entities are created on the basis of private ownership of land and other means of production. However, one should assume that just completed the initial stage of formation in agriculture market-oriented organizational structure“ [7].

According to the Department of Agriculture Ministry of Agricultural Policy reform Ukraine during the reform on the basis of collective agricultural enterprises in 2000-2001., Created a new type of agricultural farm, business partnerships – 46%, agricultural cooperatives – 25%, private (private-rental) enterprises – 21%, peasant (farmer) economy – 7%, other units – 1% of all households reformed. The most characteristic changes since then are reducing the role of cooperatives and the growing share of economic partnerships, as well as a slight increase in the number of private enterprises. Number of farms initially increased and then decreased slightly.

Despite ongoing reforms on the basis of private, local farms not yet taken their place in

the system of market relations. The transition period characterized by a significant decline in the proportion of agriculture in the structure of agricultural production: for example, if in 1990. they accounted for 72.5%, in 2000. – 38.0% in 2001. – 41.3%, in 2003 – only 34.0% in 2005. – 40.7% in 2006. 39,4% [8].

With the reorganization of the agrarian sector of Ukraine individualized, individual, family (while small) business is massive, much of the products produced in farms. The reform of the agricultural sector, sharing land and property was intended to combine in one person the owner, an employee and an entrepreneur. However, agricultural entities in the selected organizational forms of business has not reached the above mentioned objective, as owners of land plots (shares) granted the status of these forms of employees. Sophistication same lack of farming, and resources and efficiency of private farms – too limited. The limited growth of agricultural production in households is primarily concerned with the fact that their members are mostly owners only work, but not capital required for the expansion and development of production. Not to say that some currently existing organizational form optimal. A change suboptimal organizational forms associated both with time and with new transaction costs that may be greater than the cost of inefficient functioning form.

In today's economy there are not only clean separate ownership. In addition, the social character of business activity leads to a situation where someone else made the order property involved in the economic cycle, for example, through leasing, in the agricultural sector, first of all, should apply to the land. You also need to remember to raise funds and resources, machinery and equipment leasing, loans and other economic instruments interim management of another's property. So, along with ownership of the company (as an object of law) refers to the possession and use of the means of production as part of the materiel may be rent, borrowed and others.

The final uncertainty of ownership imposes a significant imprint on the relationship of reformed or newly created economic units of the agricultural environment. Thus, in the domestic agricultural sector the main organizational

and legal form of a business partnership, which constitute more than half of the total number of existing enterprises sector. Land (shares) and property leased by such enterprises, farmers could act as employees. Under these conditions, there is a beam dispersion of ownership, the gap ownership and control. Much of members of agricultural production is cut off from the right to the distribution of profits (of course, if any) and the right management decisions.

Features of the agricultural sector determined by the shape of the relationship “man-nature” that determines the structure of both ownership and management, and production. In agriculture, Ukraine has recently accelerated the process of changing the structure of production directly to one type, in particular due to fragmentation of producers and production. A production of one or more products increases the riskiness of activity and reduces its effectiveness. Significant risks and low yields contribute out of the agricultural sector of its subjects. In particular this will occur by households.

Note that some studies did not confirm the relationship between ownership structure and restructuring of enterprises, intensity of ongoing transformations [9] or exaggerate the importance of the size of farms, claiming that this or that ownership does not have a decisive impact on the level of economic efficiency of agricultural production [10]. This can be answered I. Buzdalova said that the benefits of large-scale production are determined not so much by its size as ownership [11], or as explained O. Onyschenko – social and economic nature of agricultural enterprises [12]. Questions regarding the size of farms is important, but not decisive.

A variety of institutional forms of management defines the different types of possible behavior of economic agents agricultural sector. Thus, the role of internal control mechanisms for the distribution of economic processes and, particularly, transactions and their results. However incompleteness of existing property rights, such as land ownership leads to hiding the actual content deals with such objects (which are still officially not possible) masking for other transactions. That official moratorium on the sale of the right to agricultural land is absolutely no guarantee that such agreements are not made now hidden in the “gray” forms.

This causes the presence of unresolved issues regarding ownership [13].

Remain controversial question of priority or effectiveness of a form of property management. Note that the spread of private property is not an end in itself but only a means of improving the efficiency of agricultural production, the interest holders in the results and implementation of suitable economic forms of their provision and receipt. The advantage of private ownership is manifested primarily in increased motivation of entrepreneurial activities based on this property – interest, initiative, freedom of economic choice. That is the rapid development of individualized business in domestic agriculture can be considered a milestone in the formation of various forms of management, the establishment of which is possible on the basis of independent and free choice of private owners.

Different forms of ownership and management in the agricultural sector are not mutually exclusive and not denied, and form a mixed system based on private ownership in which the person is given a choice: either individually or collectively to farm on their land to be an employee or entrepreneur.

Conclusions and prospects for further research. Formation in the agricultural sector of the market economic system selects the optimal combination of the different forms of property, but not everything depends on the diligence and initiative of farmers from the benefits of an ownership or management. The decisive role belongs to increase the degree of institutionalization of economic relations, including agricultural. This should apply as property relations and relations of distribution to ensure their transparency and at the same time results.

In these circumstances, the role of the state as an important institution regulation and enforcement – the third party in market transactions. However, the government itself produces formal institutions. Relations between the state and agricultural producers constitute a separate group of agrarian relations. In the formation of informal institutions is essential rooting positive public perception as private property, legal consciousness, legal state and fair and transparent distribution of economic benefits between different sectors of the national economy.

The system of agrarian relations need to organize and manage, a mechanism which should be the formation of a special type of internal agrarian relations on the basis of new economic thinking farmers. Providing a mechanism of state regulation must be complemented by the mechanism of realization of competitive advantages of the agricultural market agents based on their formal and informal associations.

In the agricultural sector are still not widely intellectual property, although the need for them is significant. For dynamic development of the industry need new inventions patented opening; introduction of modern genetics and breeding; effective physical, chemical, biological crop protection and so on. Intellectual Property as information today is the “driving force” of economic development.

REFERENCES:

1. Polterovich V. Institutional traps and economic reforms / V.M. Polterovich // *Economics and Mathematical Methods*. – 1999 – m. 35 – Vol. 2. – P. 3-20.
2. Weaver A. Institutional Economics. New institutional economics: Textbook / A.A. Tkach. – K.: Center of educational literature, 2007. – 304 p.
3. Coase R.G. The company, the market and the right / R.G. Kouz. – M.: Case, Catallaxy, 1993. – 192 p.
4. Onishchenko A.N. Households: performance, performance, prospects / A.M. Onishchenko. – K.: Institute of Economics NASU, 2003. – 100 p.
5. The Constitution of Ukraine of 28 chervnya 1996 r. № 254 hp / 96-VR.
6. Kapelyushnikov R.I. Economic theory of property rights (methodology, basic concepts, the range of problems) / R.I. Kapelyushnikov. – M.: IMEMO, 1990. – 90 p.
7. Onishchenko A. Completion of the early stage of the new organizational structure of the agricultural sector / O. Onyschenko // *Economy of Ukraine*. – 2001. – № 7. – S. 59-68.
8. 2006 – preliminary data [State of Agriculture in 2006. – Express report].
9. Estrin S., Rosevear A. Enterprise Performance and Ownership: The Case of Ukraine // *European Economic Review*. – 1999. – P. 1125–1136.
10. Pushkin V. Problems of increase of efficiency of agricultural production in enterprises of various forms of ownership and management / V.V. Pushkin. – M.: AgroProgress, 2003. – 223 p.
11. Buzdalov I.N. Agrarian theory: conceptual bases and modern ideas / I.N. Buzdalov // *Agricultural science*. – 2003. – № 4. – Pp 4-7.
12. Onishchenko A. Socio-economic nature and size of farms / A. Onyschenko // *Economy of Ukraine*. – 2000. – № 6. – P. 58-68.
13. Lopatinsky Y.M. The transformation of the agricultural sector: institutional foundations / Yu.M. Lopatynskyy. – Chernivtsi: Ruta, 2006. – 344 p.

УДК 621.311.16

Севастьянов Р.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА БАР'ЄРИ З ЇЇ ВПРОВАДЖЕННЯ

Севастьянов Р.В. Энергоэффективность промышленных предприятий Украины та бар'єри з її впровадження. У статті розглянуто проблеми енергоефективності промислових підприємств, а також фактори, що впливають на неї. Розглянуто законодавство у сфері енергозбереження. Систематизовано перспективи і напрями державної політики у сфері енергоефективності та енергозбереження. Проаналізовано результати впровадження заходів щодо підвищення енергоефективності підприємства. Систематизовано фактори впливу на енергоефективність підприємства, запропоновано класифікацію факторів на інноваційні та традиційні. Проаналізовано бар'єри щодо практичного впровадження заходів з енергоефективності. Окреслено напрями вдосконалення практичної частини впровадження енергоефективності.

Ключові слова: енергоефективність, економічні та організаційні фактори енергоефективності, енергозбереження, бар'єри енергоефективності.

Севастьянов Р.В. Энергоэффективность промышленных предприятий Украины и барьеры по её внедрению. В статье рассмотрены проблемы энергоэффективности промышленных предприятий, а также влияющие на неё факторы. Рассмотрено законодательство в сфере энергосбережения. Систематизированы перспективы и направления государственной политики в области энергоэффективности и энергосбережения. Проанализированы результаты внедрения мероприятий по повышению энергоэффективности предприятия. Систематизированы факторы влияния на энергоэффективность предприятия, предложена классификация факторов на инновационные и традиционные. Очерчены барьеры по практическому внедрению мероприятий по энергоэффективности. Предложены направления совершенствования практической части внедрения энергоэффективности.

Ключевые слова: энергоэффективность, экономические и организационные факторы энергоэффективности, энергосбережение, барьеры энергоэффективности.

Sevastyanov R.V. Energy efficiency of industrial enterprises of Ukraine and barriers for its implementation. The problems of power efficiency of industrial enterprises are considered in the article. Legislation is considered in the field of energy-savings. Prospects and directions of public policy are systematized in the area of power efficiency and energy-savings. The results of introduction of measures are analyzed on the increase of power efficiency of enterprise. Factors influencing on power efficiency of enterprise are systematized. In the article barriers are analyzed on introduction of measures in the field of power efficiency on an enterprise. With the purpose of increase of power efficiency on industrial enterprises corresponding measures were worked out.

Keywords: energy efficiency, economic and organizational factors of energy efficiency, energy conservation barriers to energy efficiency.

Постановка проблеми. На сьогодні підвищення енергоефективності виробництва – одне з основних завдань щодо підвищення результативності та зниження собівартості. Адаптація до зниження собівартості – це одна з

конкурентних переваг будь-якої продукції, особливо зараз, коли ринок збуту стає все більш розбірливим. Сьогодні сучасним промисловим підприємствам необхідно докорінно змінити свій підхід до використання

енергетичних ресурсів. Першочерговим завданням є економне витрачання енергетичних ресурсів і підвищення ефективності їх використання на всіх стадіях виробництва і споживання.

На відміну від розвинених країн, де політика енергоефективності є елементом економічно та екологічно раціонального використання ресурсів, для України це – питання виживання, оскільки пов'язане з проблемою збалансованого платоспроможного споживання ПЕР і має гостро негативні соціальні наслідки.

Незважаючи на те, що прийнята Енергетична стратегія України передбачає впровадження та проведення заходів з енергоефективності підприємств, в цілому не ставиться завдання, щоб зупинити динамічне зростання попиту на енергію і потужність з боку як економіки країни в цілому, так і з боку її окремих регіонів, галузей, підприємств. Так до 2030 року планується збільшення попиту на енергію на 37%.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Енергоефективність в сучасних умовах, перспективи розвитку енергозбереження в Україні для виходу з енергетичного і, як наслідок, економічної кризи, бар'єри на шляху впровадження енергоефективних заходів відображені в працях А.А. Пабата, М.Р. Маслікевич, Б.М. Сердюка, А.В. Тарасова, И.Д. Гайнулліна, Р.В. Севастьянова, Е. Г. Гашо, М. В. Степанової [5; 6; 7; 8; 11]. Незважаючи на велику кількість науково-методичні розробок у цій сфері, залишаються актуальні питання щодо подолання бар'єрів щодо впровадження енергоефективності на підприємствах різних галузей промисловості.

Метою статті є аналіз стану енергоефективності промисловості в сучасній Україні та дослідження впливу економічних, організаційних факторів на енергоефективність промислового підприємства. Актуальним також є виявлення бар'єрів, що гальмують впровадження енергозберігаючих технологій та розробка заходів щодо підвищення енергоефективності промислового підприємства.

Виклад основних результатів. Управління енергоефективністю – це поєднання законодавчої бази та механізмів фінансу-

вання, інституційної організації та механізмів координування, які всі разом спрямовані на підтримку реалізації стратегій, політики та програм енергоефективності [1, с. 8].

Підвищення рівня енергоефективності в усіх галузях економіки визначено Президентом України та Урядом України як пріоритетні напрямки забезпечення енергетичної безпеки нашої країни. На сучасному етапі розвитку України фактор зниження енергоемності валового внутрішнього продукту є головним чинником для забезпечення енергетичної незалежності держави та підвищення її енергетичної безпеки, а також сталого соціально-економічного розвитку України [2, с. 5].

В Україні для одержання кожного долара ВВП потрібно у три-чотири рази більше витрат енергоресурсів, ніж у розвинених країнах. На тлі загальносвітової економічної кризи обмеженість власних традиційних енергоносіїв, низька енергоекономічна ефективність базових промислових технологій та структура промислового виробництва з переважанням застарілих енергоемних та ресурсномістких виробництв спровокувала у 2009 р. колапс національної економіки з переходом на світову вартість енергоресурсів, насамперед, природного газу.

Найменш енергоемними та найбільш економічно конкурентоспроможними економічно є сфера послуг: освіта, фінансова діяльність, сільськогосподарська галузь, машинобудування, проте енергоекономічна конкурентоспроможність електроенергетики, металургії, транспортної, хімічної галузей та ЖКГ виявляється надто низькою [3, с. 144].

Розвиток економіки України значною мірою залежить від вирішення завдання забезпечення енергоносіями. Недостатній обсяг власних енергоносіїв змушує українську владу приймати рішення щодо значного їх імпорту. В умовах скорочення світових запасів вуглецю та зростання на них цін, вирішення енергетичних проблем лише за допомогою імпорту є недостатнім.

Виходячи із цього, одним із основних завдань української держави є суттєве зменшення неефективного споживання енергетичних ресурсів. Вирішити це завдання неможливо без цілеспрямованої енергетич-

ної політики, де адекватно враховувались би можливості України щодо власного видобутку вуглеводів, розвитку поновлювальної енергетики та енергозбереження, переходу економіки до широкого впровадження у виробництво інновацій [4].

Відповідно до Закону України «Про енергозбереження» енергоефективні продукція, технологія, обладнання це – продукція або метод, засіб її виробництва, що забезпечують раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів порівняно з іншими варіантами використання або виробництва продукції однакового споживчого рівня чи з аналогічними техніко-економічними показниками [5].

Підвищення енергоефективності на підприємстві підвищує доходи підприємства і разом з тим приносить такі результати:

– заощадження коштів, що забезпечує зростання конкурентоспроможність підприємства, особливо при зростанні цін на енергоносії;

– збільшення продуктивності через удосконалення виробничих процесів, що пов'язані із способом використання енергії; встановлення квот на викиди, що дозволяє знизити залежність від цін на енергоносії, зменшити ризики компанії, що, в свою чергу, підвищує вартість підприємства;

– скорочення викидів у навколишнє середовище, через що покращується екологічний стан, а з ним – імідж підприємства [6, с. 111].

Нормування витрат паливно-енергетичних ресурсів на виробництво продукції закладено в основу «Положення про матеріальне стимулювання колективів і окремих працівників підприємств, організацій та установ за економію паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві», яке затверджене спільним наказом Держкоенергозбереження та Мінекономіки від 21.06.2000 р. №47/127. Відповідно до Положення «Про матеріальне стимулювання колективів і окремих працівників підприємств, організацій та установ за економію паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві» за ефективне використання енергоресурсів здійснюється преміювання працівників у межах до 30 відсотків від вартості зекономлених придбаних енергоресурсів. Кількість зекономлених ПЕР для розрахунку коштів, які використовуються на матеріальне стимулювання за зниження питомих витрат ПЕР на підприємствах, визначаються накопичувальним підсумком за результатами роботи підприємства (цеху, відділу) за останні 6 місяців [7].

Оцінка значущості факторів, що впливають на енергоефективність промислових підприємств і виділення найбільш значущих є необхідним для створення методики оцінки впливу даних факторів на енергоефективність та розробки заходів з підвищення енергоефективності промислових підприємств.

Таблиця 1

Структура економічних факторів, що впливають на енергоефективність промислового підприємства [8, с. 91]

Фактор	Ваговий коефіцієнт V_i	Номер фактора відповідно V_i
Фіскальна політика держави в галузі енергозбереження	0,164	3
Фінансові методи мотивації підвищення енергоефективності	0,075	7
Тарифна політика держави у сфері ПЕР	0,195	1
Політика постачальної ПЕР організації	0,158	4
Інвестиційні можливості	0,178	2
Фінансова стійкість підприємства	0,092	6
Особисте стимулювання персоналу	0,139	5
Усього:	1,000	

Основоположним етапом став аналіз, систематизація та доповнення пропонованих різними авторами класифікацій даних факторів, на підставі чого була розроблена система організаційно-економічних факторів, що впливають на енергоефективність промислового підприємства.

Для аналізу значущості факторів через неможливість кількісної оцінки деяких з них був вибраний метод експертних оцінок, а саме метод безпосереднього оцінювання.

Відповідно до вимог анкети, експерти при своїли бали факторів згідно з їх значущістю. Інтервал оцінки – від 1 до 10, чим вища важливість фактора – тим вищий бал. Після первинної оцінки факторів були виділені групи з однаковими балами. Експерти оцінили значимість факторів усередині цих груп додаванням 0,1 в порядку зростання значущості.

Для досягнення кінцевої мети експертної оцінки, а саме – визначення значущості факторів (B_i , де i – номер фактора), розраховується узагальнена думка експертів, представлена як частка суми балів усіх респондентів опитування за i -тим фактором та суми всіх балів за всіма факторами [8, с. 89-93].

Отримана структура організаційних факторів наведена в таблиці 1, економічних факторів – у таблиці 2.

Експертна оцінка показує, що, з точки зору експертів, найбільш значущими факторами у групі економічних факторів є:

1. Тарифна політика держави у сфері ПЕР.
 2. Інвестиційні можливості підприємства.
 3. Фіскальна політика держави в області енергозбереження.
 4. Політика постачальної ПЕР організації.
 5. Особисте стимулювання персоналу.
- У групі організаційних факторів найбільш значущими, з точки зору експертів, є:
1. Застосування енергозберігаючих технологій і обладнання.
 2. Інфраструктура підприємства з постачання ПЕР.
 3. Система нормування і обліку ПЕР.
 4. Енергоаудит.
 5. Частка виробництва енергоємної продукції.

Автор М.М. Сергєєв у своїй роботі виділяє фактори впливу на енергоефективність підприємства.

В якості результативного показника Y вибраний один з показників енергетичної ефективності підприємства (питомі енергетичні витрати на 1 крб. випуску продукції).

Таблиця 2

Структура організаційних факторів, які впливають на енергоефективність промислового підприємства [8, с. 92]

Фактор	Ваговий коефіцієнт B_i	Номер фактора відповідно B_i
Кваліфікація персоналу у сфері енергозбереження	0,057	7
Взаємовідносини з підприємствами тієї самої чи суміжних галузей у сфері обміну досвідом, участь у заходах, присвячених енергозбереження	0,049	10
Система заохочення пропозицій з економії ПЕР та економії ПЕР через фонд заробітної плати	0,053	9
Енергоаудит	0,138	4
Застосування енергозберігаючих технологій і обладнання	0,159	1
Ступінь використання вторинних ПЕР	0,055	8
Система нормування і обліку ПЕР	0,141	3
Інфраструктура підприємства з постачання ПЕР	0,143	2
Частка виробництва енергоємної продукції	0,126	5
Участь у програмах енергозбереження	0,078	6
Усього:	1,000	

В якості ознак-факторів X_1, X_2, X_3, X_n , що впливають на результативну ознаку, були виявлені основні можливі показники:

- X_1 – обсяг випуску продукції, млн. грн.;
- X_2 – витрати на утримання енергопостачальних мереж підприємства, млн. грн.;
- X_3 – інвестиції в програми з енергозбереження, млн. грн.;
- X_4 – чисельність персоналу підприємства, осіб;
- X_5 – середня заробітна плата, тис. грн.;
- X_6 – вироблення енергетичних ресурсів власними джерелами енергії (частки);
- X_7 – питома матеріаломісткість продукції, грн.;
- X_8 – середня тривалість робочих змін на підприємстві, годину;
- X_9 – середній розряд робочих;
- X_{10} – кількість структурних підрозділів;
- X_{11} – загальна площа приміщень, забезпечених енергоресурсами, м²;
- X_{12} – коефіцієнт завантаження обладнання;
- X_{13} – коефіцієнт фактичної енергоозброєності праці (кВт/чол.);
- X_{14} – озброєність праці основним капіталом, тис. грн./чол.;
- X_{15} – питома вага обладнання у вартості основного капіталу.

Для наочного уявлення про вагомість факторів була побудована апріорна діаграма рангів, яка наведена на рисунку 1, і визна-

чена питома вага факторів щодо їх впливу на результативний показник [9, с. 94-97].

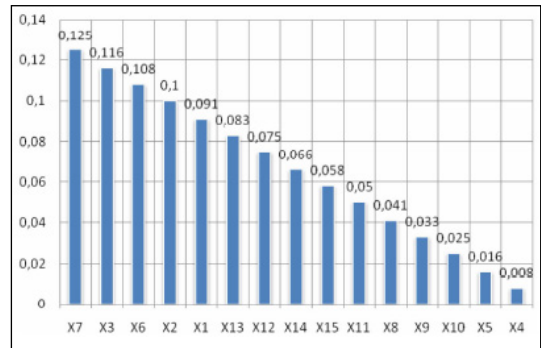


Рис. 1. Апріорна діаграма рангів ознак-факторів [9, с. 97]

Проаналізувавши різні підходи до визначення основних факторів, що впливають на енергоефективність підприємства, пропонуємо систематизувати фактори, поділивши їх на 2 групи: інноваційні та традиційні. Їх класифікацію наведено у таблиці 3.

Можна припустити, що лише спільне композиційне застосування показників інноваційних та традиційних факторів дасть змогу підприємству вийти на новий рівень енергоефективної діяльності, тим самим збільшив конкурентоздатність як продукції так, і підприємства в цілому.

Питання розвитку сектору альтернативної енергетики та поширення енергоефек-

Таблиця 3

Фактори, що впливають на енергоефективність промислового підприємства

Інноваційні фактори	Традиційні фактори
Питома вага інноваційних впроваджень на підприємстві в області енергоефективності	Фінансова стійкість підприємства
Участь підприємства у державних і позадержавних програмах з енергозбереження	Стимулювання персоналу в економії енергоресурсів
Питома вага коштів, що виділяються підприємством на впровадження нових енергозберігаючих технологій	Питома вага енерговитрат у собівартості продукції
Застосування енергозберігаючих технологій і обладнання	Енергоаудит
Ступінь використання вторинних ПЕР	Кваліфікація персоналу у сфері енергозбереження
Вироблення енергетичних ресурсів власними джерелами енергії	Безперервний і точний контроль використання енергоресурсів на підприємстві

тивних технологій безпосередньо пов'язане зі станом законодавства, зокрема податкового, в даній сфері. Практика великої кількості іноземних держав свідчить про те, що перехід від традиційного енергоспоживання до бажаного вимагає застосування державою конкретних заходів щодо стимулювання впровадження енергоефективних технологій, у тому числі для залучення іноземних інвесторів [10, с. 9].

Одним із завдань Енергетичної стратегії України є:

– створення передумов для докорінного зменшення енергоемності вітчизняної продукції за рахунок впровадження нових технологій, прогресивних стандартів, сучасних систем контролю, управління та обліку на всіх етапах виробництва, транспортування та споживання енергетичних продуктів; розвиток ринкових механізмів стимулювання енергозбереження в усіх галузях економіки.

Особливості економічного розвитку країни до 2030р., що враховані в прогнозах споживання паливно-енергетичних ресурсів, зокрема, через прогнозні макропоказники енергоемності наведені на рисунку 2. Прогнозується збільшення обсягу виробництва ВВП майже в 3 рази, а споживання

первинних енергоресурсів – тільки на 51 % (з 200,6 млн. т у. п. у 2005 р. до 302,7 млн. т у. п. – у 2030 р.).

Досягнення такого рівня планується здійснити за рахунок двох основних факторів:

- технічного (технологічного) енергозбереження, що передбачає модернізацію або заміну енергоємних наявних технологій, підвищення енергоефективності промисловості та соціально-комунального сектора економіки та зменшення втрат енергоресурсів;

- структурного енергозбереження, що передбачає докорінні структурні зміни для створення малоенергоємної та малоресурсної економіки шляхом впровадження новітніх технологій [11].

Проте у сфері енергозбереження спостерігаються бар'єри, що стримують її розвиток:

– економічна політика та політика енергоефективності мають несистемний характер (протиріччя; нестимулюючий характер; часта зміна норм; відповідальність різних відомств; різні «кишені» для бюджетних коштів, які спрямовуються для вирішення одних і тих же завдань; логічна незавершеність окремих етапів економічної політики,

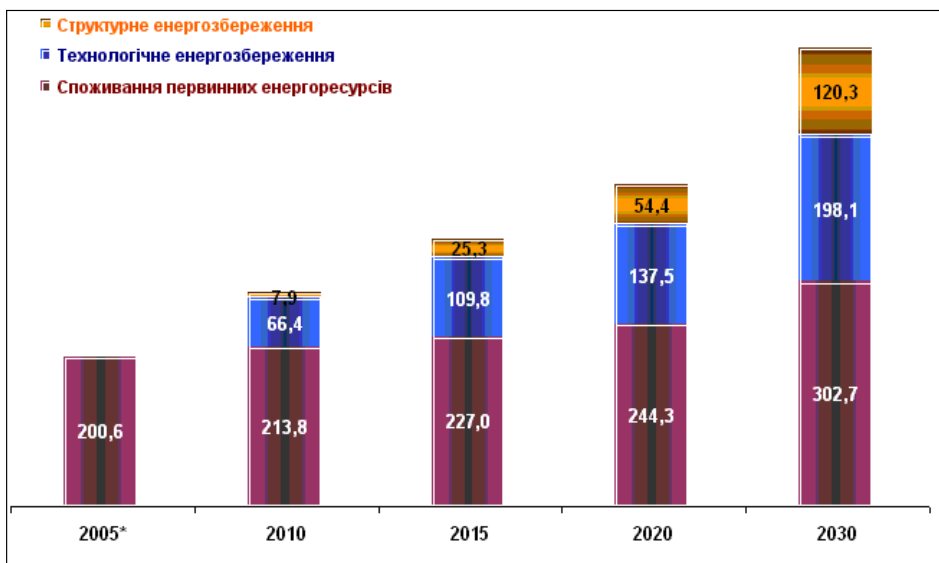


Рис. 2. Прогноз динаміки споживання первинних ресурсів, рівнів структурного та технологічного енергозбереження до 2030 року, млн. т у. п. (базовий сценарій) [11]

наприклад, кампанії з обов'язкових енергетичних обстежень);

– економічні моделі непрозорі й часто не стимулюють до розвитку (перехресне субсидування, тарифоутворення, монополізм);

– діюча тарифна політика не стимулює кращі та ефективні підприємства (метод «витрати плюс»; відсутність реальних процедур обліку витрат на корпоративну програму енергоефективності в тарифі на тепло, коли підприємства опалюють місто тощо);

– недостатній облік інтересів споживачів (інституціональних і приватних) у законодавчих нормах, тарифній політиці;

– як наслідок, а, також через недостатню інформованість відсутня згода у прийнятті проведеної політики, прийнятих рішень і пропонувані ринком технологій як суб'єктами бізнесу, споживачами;

– недостатньо фінансових коштів для реалізації модернізаційних та енергоефективних проектів (високі процентні ставки зупиняють інвестиції);

– відчувається кадровий голод серед інженерів, а також фахівців у різних галузях енергозбереження [12].

На сьогодні в опрацюванні питань і завдань з енергоефективності мало приділено уваги факторам, які стримують розвиток енергозбереження та енергоефективності в країні. Їх можна розділити на чотири основні групи:

- брак мотивації;
- недолік інформації;
- брак досвіду фінансування проектів;
- брак організації та координації.

Для подолання бар'єрів пропонується впроваджувати певні заходи:

– на рівні держави:

• відкрите надання достовірної, вичерпної інформації у сфері енергоефективності для споживачів, осіб, що приймають рішення;

• сприяння співробітництву регіонів у питаннях енергоефективних технологій та підходів, а також налагодити обмін знаннями і успішними результатами, отриманими на місцях;

• державний підхід з питань енергозбереження повинен орієнтуватися в першу чергу на споживача, тобто безпосереднього

учасника впровадження системи енергозбереження, давати гарантію фінансової вигоди від «кувлі» енергозберігаючого проекту, а також можливості добровільної участі в енергозберігаючих програмах.

– на рівні підприємства:

• автоматизувати комерційний облік енергоресурсів, що використовуються на підприємстві;

• застосовувати з урахуванням технології виробництва диференційований облік електроенергії за зонами доби, що дає змогу обрати вигідний тариф на електроенергію. Якщо підприємство досконало знає структуру споживання своїх ресурсів, то може зрозуміти, де можна заощадити, як змістити графік виробництва і т.п.;

• використання енергозберігаючого освітлення, яке досягається за рахунок використання енергоефективного обладнання.

Висновки.

1. На даний момент існує гостра необхідність всебічного та ефективного впровадження та застосування технологій пов'язаних з енергоефективністю виробництва. Підвищення енергоефективності промислового підприємства визначає економічний розвиток підприємства, його виживання на конкурентних ринках.

2. У статті було розглянуто стан енергоефективності на підприємствах України та вплив економічних і організаційних факторів на підприємства, бар'єрів, що гальмують впровадження проектів та заходів з енергозбереження ПЕР на підприємствах.

3. Розглянуто ключові законодавчі акти у сфері енергоефективності та енергозбереження України, вивчено перспективи розвитку певного напрямку державної політики.

4. Систематизовано недоліки в практичному впровадженні державної політики у сфері енергоефективності та енергозбереження, запропоновано можливі шляхи вирішення даної проблеми.

5. Запропоновано класифікацію факторів впливу на енергоефективність підприємств, а саме їх розділення на інноваційні та традиційні.

6. Рекомендовано заходи щодо створення умов для запровадження енергоефективності на промисловому підприємстві.

Це ведення жорсткого контролю за споживанням енергоресурсів за допомогою сучасних систем обліку. Так при диференційованому обліку за зонами доби електроенергія хоча і не зберігається, але дозволяє скоротити витрати, і тим самим зменшити собівартість продукції. У той же час, якщо

перемістити споживання електроенергії на час полупікових і мінімальних (нічних) навантажень енергосистеми міста за рахунок перенесення енергоємного виробництва на ці періоди, то можна й допомагати енергосистемі міста позбавлятися від критичних режимів.

Список літератури:

1. Управление эффективностью. Справочное пособие. Международное энергетическое агентство. International Energy Agency 9 rue de la Fédération 75739 Paris Cedex 15, France, www.iea.org.
2. Тези доповіді Голови Держенергофективності Миколи Пашкевича на спільному засіданні Президії Національної академії наук України та Колегії Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України 16 березня 2011 р. «Енергоефективність як відповідь на виклики часу» // *Енергосбережение*. – 2011. – № 4. – С. 5.
3. Пабат А.А. «Економічні чинники конкурентоспроможності національних енергетичних технологій» // *Держава та регіони*, 2009. – № 2. – С. 144.
4. Національний інститут стратегічних досліджень. «Використання енергозберігаючих технологій в країнах ЄС: досвід для України. Аналітична записка». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://od.niss.gov.ua/articles/437/>.
5. Закон України «Про енергозбереження».
6. Маслікевич М.Р., Сердюк Б.М. «Сутність оцінки енергоефективності підприємства» // *Актуальні проблеми економіки та управління*. – 2011. – Вип. 5.
7. Севастьянов Р.В. Проблеми та перспективи енергозбереження на промислових підприємствах. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2013. – Випуск 1. – Т. 3. – С. 107-110.
8. Тарасов А.В., Гайнуллин И.Д. «Оценка значимости влияющих на энергоэффективность промышленного предприятия организационно-экономических факторов» // *Проблемы экономики и менеджмента*. – 2013. – № 8. – С. 89-93.
9. Сергеев Н.Н. «Оценка факторов, влияющих на энергетическую эффективность промышленных предприятий» // *Экономика и право*, 2013. – Вип. 2. – С. 94-97.
10. Подлесный И.В. «Налоговый льготы в сфере энергоэффективности» // *Енергосбережение*. – 2012. – № 12. – С. 9.
11. Енергетична стратегія України на період до 2030 року.
12. Гашо, Е.Г., Степанова М.В. «Повышение энергоэффективности как двигатель модернизации промышленности» // *Енергосбережение*, 2013. – №6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=5609.

УДК 338.1:338.23

Стегней М.І., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Мукачівський державний університет

МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ФУНКЦІЇ

Стегней М.І. Механізм екологічно сталого розвитку сільських територій: сутність, складові та функції. Стаття присвячена обґрунтуванню дефініції «економічний механізм екологічно сталого розвитку сільських територій». Схематично представлено загальну структуру механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій. Обґрунтовано функції економічного механізму екологічно сталого розвитку сільської території.

Ключові слова: механізм, сталий розвиток, сільські території, еколого-соціо-економічний розвиток, функції, складові.

Стегней М.И. Механизм экологически устойчивого развития сельских территорий: сущность, составляющие и функции. Статья посвящена обоснованию дефиниции «экономический механизм экологически устойчивого развития сельских территорий». Схематически представлена общая структура механизма обеспечения экологически устойчивого развития сельских территорий. Обоснованы функции экономического механизма экологически устойчивого развития сельской территории.

Ключевые слова: механизм, устойчивое развитие, сельские территории, эколого-социо-экономическое развитие, функции, составляющие.

Stegniy M.I. Mechanism ecologically sustainable development of rural territories: essence, constituents and functions. The article is sanctified to the ground of definition «economic mechanism ecologically sustainable development of rural territories». The general structure of mechanism of providing ecologically of sustainable development of rural territories is schematically presented. The functions of economic mechanism are reasonable ecologically sustainable development of rural territory.

Keywords: mechanism, sustainable development, rural territories, ecology-socio-economy development, functions, constituents.

Постановка проблеми. Безперервне поглиблення екологічної кризи, а точніше, кризи стосунків суспільства і природи, у кінці ХХ століття викликало необхідність радикальних заходів відносно цілей і пріоритетів розвитку. Саме тому Концепція сталого розвитку об'єднує три основні точки зору: економічну, соціальну і екологічну і є логічним переходом від екологізації наукових знань до соціально-економічного розвитку, що враховує прояв глобальних екологічних проблем. Особливо важливим аспектом є обґрунтування механізмів екологічно сталого розвитку сільських територій як споконвічного джерела національного відродження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах сформовані школи учених і практиків, які розглядають питання сталого розвитку села у контексті використання екологічно безпечних технологій. Теоретичні і методичні підходи до розгляду сталого розвитку сільських територій викладені у працях українських учених Е. Какутича [1], О. Павлова [2], В. Трегобчука [3], М. Хвесика [4; 5], С. Харічкова [6], О. Шубравської [7, 8], В. Юрчишина [9], І. Іртищеві [10; 11] та ін. У цих роботах розроблено вагоме методологічне та методичне підґрунтя для дослідження проблем забезпечення сталого розвитку сільських територій.

Але вивчення цих питань в умовах погіршення екологічної ситуації залишається актуальним і вимагає безперервного подальшого моніторингу, розробки спеціального екологічно орієнтованого інструментарію розвитку українського села.

Існуючий досвід успішного розвитку сільських територій розвинених країн не завжди придатний для використання в українських реаліях, оскільки різьче відрізняються макро- і мікрооточення, природно-кліматичні умови. Крім того, не до кінця дослідженою залишається значна частина механізмів впливу сталого екологічного розвитку сільських територій, що і вимагає подальших розвідок.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні сутності, складових та функцій механізму екологічно сталого розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Саме поняття «сталого розвитку» вперше з'явилося у 70-х рр. минулого століття як результат досліджень вченими наслідків уніфікації стандартів споживання природних ресурсів в усіх країнах світу. За результатами досліджень було спрогнозовано виснаження життєво важливих ресурсів і визнано, що єдиним шляхом уникнення цього визнано перехід до глобальної рівноваги [12].

Основною турботою кожного суспільства проголошено забезпечення нормального психічного розвитку і збереження здоров'я людини. Це пов'язано з прогресуючим погіршенням якості природного середовища, з одного боку, і стресогенним і імунознижуючим впливом екологічно зміненого середовища на організм людини, з іншою. Чинники, що формують здоров'я сучасної людини (поле здоров'я), розподіляються так: спосіб життя – 53%, екологія – 21%, біологія (спадковість) – 16%, система охорони здоров'я – 10%. В Україні несприятливий екологічний стан довіклія обумовлює ріст екологічною складеною здоров'я до 60-70% [13].

Слід зазначити, що сталий розвиток – це тривалий, нелегкий еволюційний процес, а

не чергова кампанія, це не лише завдання, – це надія на те, що ми зможемо пишатися світом, переданим у спадок наступним поколінням.

Сьогодні існує досить багато тлумачень цього терміну, проте жодне з них не стало загальноновизнаним. Але у всіх випадках йдеться про розвиток в межах господарської (екологічною) місткості природного середовища, що не вносить безповоротних змін в природу і не створює загроз для скільки завгодно тривалого існування людини як біологічного виду *homo sapiens*. Таким чином, в основі сталого розвитку лежить взаємодія двох основних елементів – добробут людини та благополуччя природи.

Парадигма суспільства сталого розвитку істотно відрізняється від парадигми індустріального (економічного) суспільства, що ґрунтується на пріоритеті економічного зростання шляхом широкого використання індустріальних способів виробництва, в т.ч. і в сільському господарстві. В індустріальному суспільстві відбуваються концентрація виробництва і населення, урбанізація, формування системи цінностей, орієнтованих на ефективність, раціональність безвідносно до можливостей природного середовища.

Отже, суспільство сталого розвитку – це якісно нова фаза постіндустріального суспільства, це новий соціальний порядок, що відрізняється від попередніх форм першочерговим значенням і роллю особи в соціальній структурі. При переході до суспільства сталого розвитку соціально-економічний прогрес повинен утілюватися не стільки в нарощуванні обсягу виробництва матеріальних благ, скільки в зміні відношення людини до самого собі і своєму місцю у навколишньому світі.

Незважаючи на постійну критику науковців та практиків, альтернативи сталому розвитку на сьогодні не існує. Концепція сталого розвитку зумовлює нову поведінкову домінанту людини в природі, що спричинить її рух дійсно до ноосфери як на сучасному етапі, так і на віддалену перспективу.

Особливістю нашого дослідження стало обґрунтування економічних механізмів екологічно сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних переваг та викликів.

Тому доцільно визначитися з дефініцією «економічний механізм». Зокрема, в економічній літературі цьому терміну приділяється особлива увага як інтегрованої, багаторівневої системі форм і методів господарювання. Економічний механізм підприємства включає: систему внутрішніх економічних стосунків, що встановлює виробничий, – господарські зв'язки між структурними підрозділами, способи оцінки впливу цих зв'язків на загальні результати діяльності підприємства, підсистему стимулювання, планування, контролю, нормування, обліку і аналізу господарської діяльності.

Необхідно визначитися з особливостями функціонування економічного механізму як основи сталого розвитку сільських територій. На нашу думку, основна особливість економічного механізму полягає у специфіці розвитку сільського господарства та сільських територій, адже у цьому випадку ми стикаємося зі специфічним результатом трудової діяльності, який напряму пов'язаний з використанням природних ресурсів та охороною довкілля.

Дія економічних механізмів є важливим та актуальним напрямом досліджень, адже Нобелівська премія по економіці за 2007 р. була присуджена Лео (Леоніду) Гурвіцу (Leo Hurwicz), Роджеру Майерсону (Roger Myerson) і Еріку Маскіну (Eric Maskin) за «вклад в теорію економічних механізмів».

Аналізуючи існуючі погляди на механізми в економіці, слід зазначити високу міру їх термінологічної невизначеності, що є неприйнятним для об'єктивних наукових досліджень. Вказана невизначеність категорії «механізм» не дозволяє сформулювати стандартний понятійний апарат, що вносить плутанину в процес формалізації об'єктів, знижує достовірність економічних досліджень.

Досить широкий спектр визначень економічного механізму в понятійному сенсі близький до процесу, тоді як в природних науках механізм носить виключно ресурсне визначення. Це викликає значні труднощі, що виникають при економіко-математичному моделюванні: незрозуміло, що будувати – модель процесу або модель ресурсів процесу. Також є значні проблеми в побудові

стійких логічних конструкцій, а тим більше, в наукових дослідженнях і точних економічних розрахунках.

Досить сучасними і цікавими є дослідження А. Чаленко, який пропонує наступне визначення механізму в економіці: механізм – це сукупність ресурсів економічного процесу і способів їх з'єднання.

Особливістю запропонованого поняття є наявність процесу і нерозривний зв'язок і упорядкованість механізмів процесу. У цьому понятті вироблено відмежування механізму від управління, тобто механізм представлений як керований ресурс процесу [14].

Систематизуючи різноманітні монографічні дослідження, відмітимо, що під екологічно сталим розвитком сільських територій будемо розуміти комплексний еколого-соціо-економічний розвиток, який охоплює:

- стабільне відтворення сільського населення;
- впорядкування інженерно-технічних та санітарно-гігієнічних норм території;
- забезпечення зайнятості сільського населення (як у сфері сільськогосподарського виробництва, так і у альтернативних видах діяльності) і забезпечення середнього рівня доходів;
- підвищення рівня життя сільського населення та створення необхідних, достойних умов життєзабезпечення;
- збереження культури і традицій;
- розбудова соціальної інфраструктури;
- раціональне та еколого-безпечне використання ресурсів.

Відповідно, дефініцію «економічний механізм екологічно сталого розвитку сільських територій» можна сформулювати як взаємопов'язану сукупність економічних методів, взаємно пов'язаних на рівні сільської території в єдиний, регульований правовими нормами механізм, що дозволяє здійснювати комплексний еколого-соціо-економічний розвиток.

Схематично можна представити загальну структуру механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій (рис. 1).

На нашу думку, основою для формування механізму екологічно сталого розвитку сільських територій є складові екологічно ста-

лого розвитку у взаємодії яких і формується соціально-економічне середовище сталого розвитку сільських територій як на рівні держави, так і в регіональному розрізі. Саме вони спричиняють необхідність функціонування чотирьох основних механізмів: економічного, екологічного, соціально-організаційного, інституціонально-правового.

Екологічний механізм являє собою сукупність інструментів, кінцевою метою використання яких є досягнення позитивних результатів в екологічній сфері. Така підсистема повинна передбачати наступні елементи:

- розроблення екологічних стандартів у сільськогосподарському та несільськогосподарському виробництві;
- екологічна паспортизація;
- екологічне страхування;
- впровадження екологічних інновацій;
- популяризація екологічної освіти.

Соціально-організаційний механізм складається з таких основних елементів:

- розроблення стратегій забезпечення сталого розвитку сільських територій;
- розроблення стратегічних планів щодо забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій;
- формування системи управління стратегічним екологічно сталим розвитком сільських територій;
- створення національної програми, яка направлена підвищення соціальних стандартів життя сільського населення.

З огляду на структурну побудову механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій, варто зазначити, що найважливішою його характеристикою є цілісність усіх його структурних елементів. Механізм забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій представляє собою таку інтеграційну функцію, яка спрямована на ефективне, раціональне використання, максимально допустиме заміщення зовнішніх невідновлювальних ресурсів внутрішніми відновлювальними, узгодження



Рис. 1. Структура механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій

Авторська розробка

економічних, екологічних та соціальних інтересів та сприяння усунення таких суперечностей з метою їх вирішення.

Інституціонально-правовий механізм відіграє одну із ключових ролей в механізмі забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій, оскільки на сучасному етапі відсутні нормативні акти, які регулюють забезпечення сталого розвитку сільських територій. Однак варто зазначити, що, згідно з Конституцією України [15], органам місцевого самоврядування надано широкі права для здійснення економічного і соціального розвитку на своїй території.

Відповідно до статті 7 Конституції, в Україні визнається і гарантується місцеве самоврядування, яке, згідно зі статтею 140 Конституції України, є правом територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції та законів України.

Тому Конституція України дає право розробляти органам місцевого самоврядування у межах власних компетенцій стратегічні плани сталого розвитку сільських територій та, у разі затвердження рішенням сільської ради, робить їх обов'язковими до виконання на відповідній території.

Відповідно, на нашу думку, інституціонально-правовий механізм повинен включати наступні елементи:

- нормативно-правове забезпечення сталого розвитку сільських територій;
- інституціональне забезпечення сталого розвитку сільських територій;
- забезпечення відповідальності сільських органів влади.

Оглянувши зміст основних запропонованих нами механізмів екологічно сталого розвитку сільських територій, в подальшому основна увага буде сконцентрована на економічному механізмі.

Економічний механізм забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій передбачає наявність наступних елементів:

- економічне стимулювання створення нових робочих місць;
- економічне стимулювання впровадження високотехнологічних, екобезпечних, ресурсозберігаючих технологій;
- економічне стимулювання використання альтернативних джерел енергії;
- використання екологічних податків;
- залучення бюджетних та позабюджетних коштів на реалізацію місцевих програм

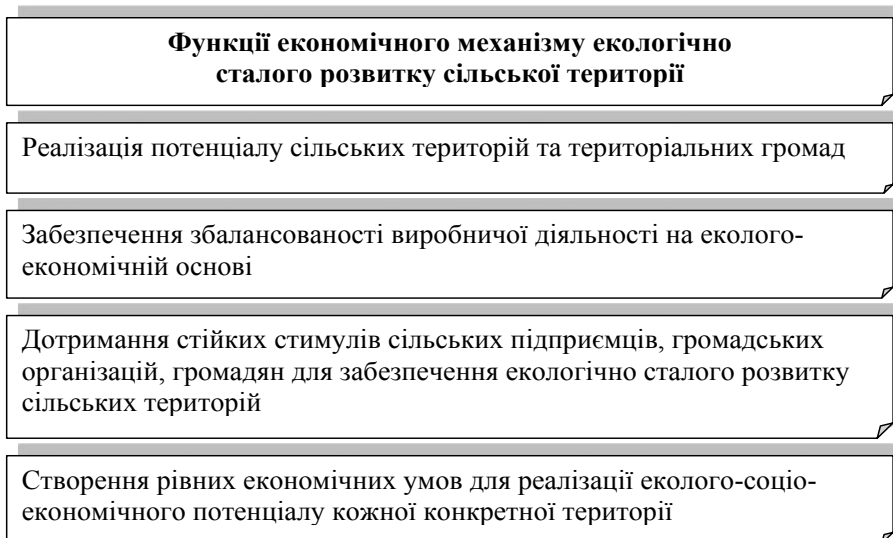


Рис. 2. Функції економічного механізму екологічно сталого розвитку сільської території

Узагальнено автором

екологічно сталого розвитку сільських територій.

Економічний механізм не існує в якості замкненої системи, а лише як динамічна і відкрита система, що враховує сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів, тому що розвиток сільської території може гальмуватися чи обмежуватися різними впливами і факторами. Виходячи з цього, економічний механізм екологічно сталого розвитку сільської території повинен виконувати функції, що наведені на рис. 2.

Отже, динаміка світових тенденцій спонукає Україну до вироблення відповідної політики екологічно сталого розвитку, без якої неможливий поступальний розвиток економіки держави. Позитивні зрушення, які відбулися за останні роки у сільськогосподарському виробництві, не дали змогу розв'язати проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій, найгострішими з яких залишаються безробіття, трудова міграція селян та руйнування соціальної інфраструктури в сільській місцевості.

Системні кризові явища та занепад сільських територій призводять до зниження рівня життя сільського населення, зменшення обсягів сільськогосподарського виробництва, що загрожує продовольчій безпеці держави. Недосконалість державної політики в аграрному секторі та система фінансування не відповідають сучасним вимогам і принципам ЄС. Відтак, розвиток сільських територій і розв'язання економічних, соціальних та екологічних проблем на селі визначено як стратегічну мету державної аграрної політики, для досягнення якої необхідно затвердити перелік завдань на державному та місцевому рівні [16].

У період прискореної глобалізації світового господарства відбувається перепле-

тання торговельних зв'язків, зближення національних економічних систем та згладжування диспропорцій між країнами. Поряд з цим більш відчутною стає нерівність між окремими напрямками розвитку різних країн, регіонів, територіальних одиниць. Відповідно, об'єктивне розширення глобалізації підкреслює необхідність забезпечення екологічно сталого розвитку, а особливо це стосується сільських територій.

У сучасній науковій літературі [17] простежується думка, що ініціатором ідеї забезпечення сталого розвитку виступили саме сільські території, яких не влаштовує статус постачальників сировини та компенсаційних територій для великих економічних центрів.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасна стратегія сталого розвитку сільських територій України як складова економічної політики держави потребує використання інноваційних підходів, забезпечення можливості ефективного розвитку економічних відносин. Використання інноваційних засад розвитку економіки є необхідною запорукою інтеграції України у світовий простір з високим рівнем конкуренції.

Системна організація сільських територій в умовах переходу до сталого розвитку повинна бути спрямована на максимальне задоволення потреб сільського населення, на забезпечення продовольчої та екологічної безпеки країни з ефективним поєднанням людських, соціальних, технологічних та природних ресурсів. В умовах глобалізаційних викликів необхідно досліджувати нові можливі напрями підвищення ефективності використання мінерально-сировинних, земельних, водних та лісових ресурсів, соціального потенціалу сталого розвитку.

Список літератури:

1. Какутич Е. Ю. Устойчивое развитие как концептуальная основа трансформации мировой экономики / Е. Ю. Какутич // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 62-74.
2. Павлов О. І. Сільські території України: історична трансформація парадигми управління / О. І. Павлов. – О. : Астропрінт, 2006. – 437 с.
3. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України [Електронний ресурс] / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/all/herald/2002-02/7.htm>.
4. Хвесик М. А. Концептуальні засади сталого розвитку в контексті глобалізації та регіоналізації /

М. А. Хвесик, Л. М. Горбач // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 7. – С. 107-113. – (Розділ II. Економіка України).

5. Хвесик М. Забезпечення сталого розвитку сільських територій – одне з першочергових завдань держави [Електронний ресурс] / М. Хвесик. – Режим доступу : http://www.vlc.net.ua/news_list.php.

6. Харічков С. К. Інституційні передумови та механізми активізації екологічно чистого виробництва в контексті сталого розвитку України / С. К. Харічков, Н. М. Андрєєва, О. М. Мартинюк // Сталый розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика : у 2 т. ; за наук. ред. д.е.н., проф. Хлобистова Є. В. / ДУ «ІЕПСР НАН України», СумДУ, НДІ СРП. – Сімф. : ВД «АРІАЛ», 2011. Т. 2. – 340 с.

7. Шубравська О. Інтеграція трьох принципів сталого розвитку [Електронний ресурс] / О. Шубравська. – Режим доступу : www.btsau.kiev.ua/files/page/international/operating/files/.../Shubravskas.ppt.

8. Шубравська О. Сталый економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36-42.

9. Юрчишин В. В. До проблем майбутнього вітчизняного села і селянства / В. В. Юрчишин // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 3. – С. 61-64.

10. Іртищева І. О. Інноваційний розвиток сільських територій: адаптація міжнародного досвіду в національних реаліях / І. О. Іртищева, А. Я. Сохнич // Миколаїв : Іліон, 2012. – 172 с.

11. Іртищева І. О. Розвиток сільських територій в контексті міжнародного співробітництва / І. О. Іртищева, А. В. Ключник. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2013. – 288 с.

12. Глушко Т. П. Концепція сталого розвитку як аграрна філософія сучасної цивілізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.filosof.com.ua/jornel/M-66>.

13. Дробноход Н. Устойчивое экологически безопасное развитие: украинский контекст / Николай Дробноход // Зеркало недели. Украина. – № 21. – 1 июня 2001.

14. Чаленко А. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях / А. Чаленко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kapital-rus.ru/articles/article/176697/>.

15. Конституція України // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 30. – С. 141.

16. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uniflor.biz/law/kontseptsiya-do-2020-roku.html>.

17. Об инициативе SARD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/sard/en/init/2224/index.html>.

УДК 65.011.4

Шляга О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ

Шляга О.В. Эффективность хозяйственной деятельности: суть и подходы. У статті досліджено сутність поняття «ефективність господарської діяльності». Розглянуті та класифіковані основні підходи до визначення економічної категорії «ефективність».

Ключові слова: ефективність, господарська діяльність, результативність, досягнення мети, функціонування підприємства.

Шляга О.В. Эффективность хозяйственной деятельности: сущность и подходы. В статье исследована сущность понятия «эффективность хозяйственной деятельности». Рассмотрены и классифицированы основные подходы к определению экономической категории «эффективность».

Ключевые слова: эффективность, хозяйственная деятельность, результативность, достижение целей, функционирование предприятия.

Shliaga O.V. The efficiency of economic activity: its essence and approaches. In this article the essence of the concept of «efficiency of economic activity» is investigated. There're examined and classified the main approaches to determining the economic category of «efficiency».

Keywords: effectiveness, economic activity, productivity, goal achievement of the enterprise, the enterprise' business.

Постановка проблеми. Розвиток економічної науки нерозривно пов'язаний з вирішенням проблем ефективного та безперервного функціонування підприємств. При цьому перед підприємствами постає непросте завдання не лише підтримувати вже досягнутий рівень своєї діяльності, але й прагнути досягти достатньо високих результатів, забезпечуючи ефективність господарської діяльності, приймаючи виважені управлінські рішення, створюючи підстави для формування системи економічної безпеки тощо.

Оцінка ефективності виробничої діяльності, управлінських рішень, витрат економічних ресурсів, а також конкретні технології та засоби забезпечення ефективного функціонування підприємств становлять особливий інтерес як для вчених, так і для економістів-практиків. Саме цим пояснюється актуальність питань, пов'язаних з дослідженням сутності та видів ефективності господарської

діяльності суб'єктів господарювання відповідно до умов сьогодення.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних з дослідженнями ефективності функціонування підприємств знайшли відображення у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких, як: Е. Долан, П. Друкер, Ф. Кене, В. Ковальов, Х. Лібенштайн, К. Макконелл, М. Мескон, В. Паретто, В. Петті, О. Рац, Д. Рікардо, Ю. Сурмін, С. Фішер, Д. Хан, Т. Хачатуров, О. Шеремет, Й. Шумпетер та інші [1-18]. Однак, попри існуючі дослідження, залишаються невизначеними питання щодо єдиного трактування понять, які характеризують ефективність функціонування підприємства. Існуючі поняття ефективності не дають змогу охарактеризувати зв'язки між ними, оскільки відсутній системний підхід.

Метою статті є дослідження сутності поняття «ефективність господарської діяль-

ності» та оцінка існуючих підходів до визначення економічної категорії «ефективність діяльності підприємства».

Виклад основних результатів дослідження. Проблема ефективності виробництва, діяльності, роботи, функціонування підприємств завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою – від керівників підприємств чи їх структурних підрозділів до керівників держави.

Незаперечним фактом є те, що ефективність – це складна, багатогранна, комплексна категорія. На думку більшості науковців ефективність є однією з найскладніших категорій сучасної економічної науки [1]. Крім того, категорія ефективності розвивалася у часі і має тривалу та складну історію становлення.

Проаналізувавши існуючі на сьогодні визначення категорії «ефективність», можна виділити два основні підходи до її визначення (рисунок 1).

Розглянемо обидва підходи більш детально.

Тлумачення категорії «ефективність» згідно з першим підходом наведено в таблиці 1, а відповідно до другого підходу – в таблиці 2.

Як бачимо, функція досягнення мети має важливе значення при визначенні ефективності. Підхід до розгляду «ефективності» з позиції досягнення мети не суперечить

підходу до розгляду «ефективності» в значенні результативності, проте він має більш складний характер, а критеріями цього підходу є відповідність фактичного результату поставленій меті як характеристики якості отриманого результату.

В економічній літературі запропоновано безліч концептуальних підходів до оцінки економічної ефективності господарської діяльності.

Герчикова І.Н. пропонує розраховувати ефективність щодо реальних витрат виробництва. При цьому вона вважає, що ефективність слід визначати за рентабельністю активів, власного та позикового капіталу [13].

Шеремет А.Д. і Сайфулін Р.С. пропонують визначати ефективність авансованих ресурсів і ефективність спожитих ресурсів, а також оборотність і рентабельність коштів або їх джерел [14].

Єфімова О.В. приходиться до висновку, що ефективність доцільно визначати за рентабельністю використаного капіталу, причому у разі залучення позикових засобів треба враховувати також фінансові витрати (відсотки). Прибуток для визначення рентабельності слід брати той, що залишається у розпорядженні підприємства, тобто чистий [15].

Шмален Г. одним з основних критеріїв оцінки діяльності підприємства в умовах ринкової економіки вважає економічність, під якою автор розуміє отримання певного результату при найменших витратах або заданому обсязі витрат. Основними показ-

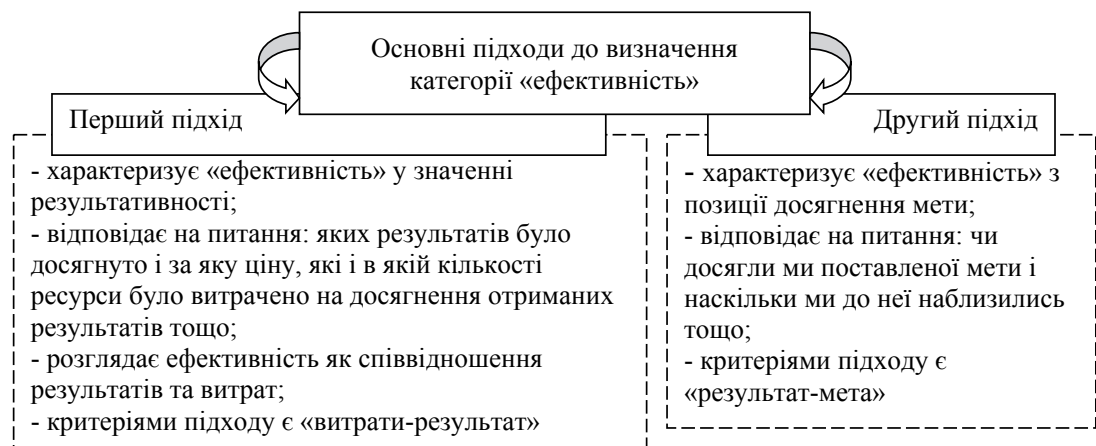


Рис. 1. Основні підходи до визначення категорії «ефективність»

Таблиця 1

**Тлумачення категорії «ефективність» згідно з першим підходом
в значенні результативності**

Автор(и), джерело	Точка зору
В. Петті, Ф. Кене [1]	Категорія «ефективність» розглядалася в значенні результативності в XVII ст. представниками класичної політекономії
Д. Рікардо [1]	Категорію «ефективність» визначив як «відношення отриманого результату до певного виду витрат»; саме з того часу вона набула статус самостійної економічної категорії
В. Паретто, Й. Шумпетер [2]	Під «ефективністю» розуміли відношення витрат і результатів
К. Макконелл, С. Брю [3]	Відзначили, що ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць обмежених ресурсів, які використовуються в процесі виробництва, та отриманою в результаті кількістю певного потрібного продукту
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [4]	Вважають, що ефективність у цілому характеризується співвідношенням між обсягом виробництва продукції і необхідними для її виготовлення ресурсами, тобто визначається як внутрішній параметр функціонування підприємства, віддзеркалюючи ефективність використання ресурсів
Х. Лібенштайн, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі [5]	Оцінюють ефективність як зовнішнє поняття, яке враховує розподіл ресурсів
Т.С. Хачатуров [6, с. 22]	Визначив категорію «ефективність» як «відношення економічного або соціального ефекту до потрібних для його досягнення витрат»
Сучасний міжнародний стандарт управління ISO : 9000:2000 [7, с. 3140]	Розглядає ефективність як співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами, що свідчить про ресурсний підхід до визначення категорії «ефективність»

Таблиця 2

**Тлумачення категорії «ефективність» згідно з другим підходом
з позиції досягнення мети**

Автор(и), джерело	Точка зору
Основоположники прагсеології, зокрема Я. Зеленецький [8]	Основи цього підходу були закладені в кінці XIX ст. в новій області соціологічних досліджень –у прагсеології, яка розглядає способи діяльності з точки зору їх ефективності. Ефективною вважалася діяльність результативна, продуктивна або плідна (що досягає поставленої мети), правильною, точною, адекватною (що максимально наближається до заданої зразком норми), чистою (що максимально уникає непередбачених наслідків і непотрібних додаткових включень), надійною (оскільки прийоми діяльності тим більш надійні, чим більше об'єктивна можливість досягнення цими прийомами наміченого результату) і послідовною. При цьому ефективність, вигідність і економічність є основними критеріями ефективної діяльності
Д. Хан [9]	Розглядає «ефективність» як вміння правильно робити накреслення
П. Друкер [10]	Вважає, що результативність є наслідком певних процесів, виконання функцій, завдань, досягнення цілей, а ефективність – наслідком правильності таких дій, причому як перше поняття, так і друге є однаково важливими
А.Д. Виварець, Л.В. Дістергефт [11]	Стверджують, що у найбільш загальному сенсі ефективність будь-якого процесу, будь-якого виду діяльності характеризує ступінь досягнення поставленої мети
Е. Долан [1]	Визначає «ефективність» як вибір вірних цілей, на яких фокусується вся енергія підприємства
Ю.П. Сурмін [12]	Визначає ефективність як показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей

никами діяльності підприємства в ринкових умовах Г. Шмален називає фінансову стійкість і прибуток (рентабельність). Причому, під останньою він розуміє рентабельність власного капіталу та рентабельність всього капіталу, вкладеного в підприємство [16].

Наведені вище пропозиції визначати ефективність оборотності капіталу або щодо витрат виробництва (І.Н. Герчикова), або на основі чистого прибутку (О.В. Єфімова), або щодо спожитих ресурсів (А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін), на наш погляд, можна вважати лише частковими, оскільки вони не відображають основної мети діяльності підприємства або відображають її неповно. Ці пропозиції можна застосовувати при оцінці ефективності використання окремих складових елементів капіталу, виробничих площ і устаткування, грошових коштів і т.п. На нашу думку, для формування загального висновку про ефективність роботи підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників, яка поєднує всі названі підходи.

Італійський економіст В. Паретто вважає, що «економічна ефективність господарської системи – це стан, при якому неможливо збільшити міру задоволення потреб хоча б однієї людини, не погіршуючи при цьому положення іншого члена суспільства». Інакше кажучи, розподіл ресурсів вважається неефективним, якщо існує можливість виробляти більшу кількість якого-небудь товару або послуг при наявних ресурсах без скорочення випуску інших товарів або послуг [2].

Представляється, що це визначення відбиває момент досягнення найбільш оптимального з точки зору ефективності стану будь-якої господарської системи, тобто містить елемент критерію ефективності. Незалежно від якісного змісту різних економічних систем, ефективність є взаємозв'язком результатів і витрат.

Ряд економістів робили спроби пояснити суть економічної ефективності за аналогією з ефективністю в природничих науках, тобто розглядали економічну ефективність як ефективність технічну. У зв'язку з цим Г. Гольберг підкреслював, що визначення технічної ефективності в більшості фізичних, хімічних і біохімічних процесів здійснюється через одновимірність і точ-

ність виміру величин, що характеризують витрати і результати. Процеси господарські докорінно відрізняються від процесів технологічних. Витрати і результати не можна розглядати як величини безумовно одновимірні, а завдання визначення ефективності тут набагато складніше [17].

Суть тенденції ефективності полягає в необхідності постійного зростання результату як бази прогресу. Розвиток цього положення можна знайти в роботах економістів 70-х років. Наприклад, М.З. Бор пише, що ефективність якого-небудь процесу означає його результативність, що досягається на основі використання природних умов, доцільного та цілеспрямованого поєднання чинників, що створюють ефект, проте це не означає, що ефективність виробництва потрібно розуміти тільки як категорію вимірювального і кількісного порядку, через яку зіставляються витрати з результатами. Ефективність виробництва, передусім, є економічною категорією, одним з виражень виробничих стосунків у суспільстві і формується під впливом характеру цих стосунків. Тому можна зробити висновок про відсутність тотожності між технічною і економічною ефективністю, оскільки економічна ефективність має завжди соціальну суть на відміну від технічної [18].

Отже, в найбільш загальному вигляді економічна ефективність виробництва є кількісним співвідношенням двох величин – результатів господарської діяльності та виробничих витрат. Суть проблеми підвищення ефективності виробництва полягає в збільшенні економічних результатів на кожну одиницю витрат у процесі використання наявних ресурсів. Підвищення ефективності виробництва може досягатися як за рахунок економії поточних витрат (споживаних ресурсів), так і шляхом кращого використання діючого капіталу і нових вкладень у капітал (вживаних ресурсів).

Таким чином, наявність різних концепцій щодо сутності ефективності зумовлена різними теоретичними позиціями з приводу її аналізу, виділенням якогось одного аспекту із вирішення загальної проблеми. Дедалі більше науковців вважають, що приріст прибутку відображає результат реалі-

зації продукції та послуг, а у якості витрат, що зумовили цей приріст, доцільно застосувати вартість використаних ресурсів, які визначають виробничий потенціал [2]. Відтак, на ефективність господарської діяльності підприємства впливають фінансовий стан, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги.

Треба мати на увазі, що перелік ресурсів підприємства, котрі визначають його ефективність, не є вичерпним, тобто в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть чинити істотний вплив інші чинники. Проте для середньостатистичного підприємства, яке діє в умовах ринку, урахування зазначених чинників гарантує отримання найбільш адекватної оцінки стану справ на підприємстві.

Економічний ефект відображає вартісні показники, що характеризують проміжні й остаточні результати господарської діяльності підприємства. Формами прояву економічної ефективності є різноманітні економічні ефекти: зростання продуктивності праці, зростання обсягу товарообігу, збільшення прибутку, зниження фондомісткості й інші. Форми прояву соціальної ефективності пов'язані з отриманням соціальних ефектів: поліпшенням умов праці, зростанням життєвого рівня населення.

Критерій економічної ефективності відображається за такою формулою [17]:

$$e = E \rightarrow \max / B \rightarrow \min, \quad (1)$$

де e – критерій економічної ефективності;

E – економічний результат (вигода або ефект);

B – витрат на досягнення економічного результату.

Висновки. Нині немає чітких меж між поняттями «ефективність», «ефективність виробництва», «ефективність функціонування підприємства». Часто даючи визначення певного виду ефективності, автори повністю не розкривають сутності підходу до неї.

Отже, поняття ефективності функціонування підприємства має поліморфний характер. Тому важливим є виділення за різними ознаками відповідних видів ефективності, кожний з яких має певне значення для системи функціонування підприємства.

Узагальнення підходів (класифікація видів ефективності) до ефективності функціонування підприємства дозволить характеризувати ефективність функціонування підприємства з різних сторін за різними ознаками. При цьому кожний з видів ефективності надасть окрему характеристику ефективності функціонування підприємства. Тому варто звертати увагу на всі види ефективності, оскільки в комплексі вони можуть істотно підвищити кінцеву ефективність підприємства.

До того ж, на нашу думку, ефективність функціонування підприємства повинна визначатися не одним, а кількома важливими критеріями.

Не можна не погодитись з думкою О.М. Рац у тому, що ефективність функціонування підприємства – це комплексна характеристика, яка відображає ступінь використання ресурсних витрат, спроможність досягати поставлених цілей та здатність до стійкої життєдіяльності у конкурентному ринковому середовищі. Вона показує ступінь використання трудових, матеріальних, фінансових, природних та інших ресурсів, ступінь забезпечення позитивного результату (ефекту) господарювання в умовах конкурентного ринку та досягнення запланованих результатів з точки зору поставлених перед системою чи її елементами цілей» [5, с. 284].

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

Ефективність функціонування підприємства є комплексною характеристикою існування соціально-економічної системи. Для її визначення також варто застосовувати комплексний підхід, який включає сукупність критеріїв оцінки ефективності функціонування підприємства: результативність його витрат, цільову результативність та конкурентоспроможність.

Список літератури:

1. Долан Дж. Экономикс : англо-русский словарь-справочник ; пер. с англ. / Э.Дж. Долан, Б.И. Доминенко. – М. : Лазурь, 2004. – 544 с.
2. Якимчук Т.В. Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах / Т.В. Якимчук. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtpdf.
3. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы, политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. – Изд. 13. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 974 с.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента : пер. з англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Изд-во «Дело», 1998. – 704 с.
5. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / О.М. Рац // Економічний простір: Зб. наук. праць. – 2008. – № 15. – С. 275-285.
6. Хачатуров Т.С. Эффективность капитальных вложений / Т.С. Хачатуров – М.: Изд-во «Экономика», 1979.
7. Does ISO 9000 certification pay? // ISO Managements System. – 2002. – Juli – August. – P. 3140.
8. Грицанов А.А. Новейший философский словарь / А.А. Грицанов. – Мн.: Изд. В.М. Скакун, 1998. – 896 с.
9. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан; пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 800 с.
10. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер ; пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: Изд-во «Астрель», 2004. – 284 с.
11. Выварец А.Д. Эффективность производства: теория, методология и методика оценки / А.Д. Выварец, Л.В. Дистергефт // Экономическая эффективность: теория, методология, практика : сб. научн. статей. – Екатеринбург: Изд-во «УГТУ», 2000. – 323 с.
12. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ / Ю.П. Сурмин – К.: МАУП, 2003. – 368 с.
13. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник для вузов / И. Н. Герчикова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 499 с.
14. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: Инфра-М, 1995. – 176 с.
15. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2002. – 528 с.
16. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. Шмален; пер. с нем. – М, 1996. – 512 с.
17. Левченко Ю.Г., Шекмар Н.А. Методичні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства / Ю.Г. Левченко, Н.А. Шекмар // Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 32. – Ужгород, 2011. – С. 130-136.
18. Савчур-Шекмар Н.А. Шляхи підвищення ефективності розвитку харчової промисловості в Закарпатті : Теорія і практика / Н.А. Савчур-Шекмар. – К.: Наук. світ, 2000. – 117 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 332.1:338.49

Гаврилець О.В., к.е.н.
Мукачівський державний університет

ФРАНЧАЙЗИНГОВИЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ В ПЕРІОД КРИЗИ

Гаврилець О.В. Франчайзинговий бізнес України в період кризи. На сьогодні Україна перебуває у глибокій політичній і соціальній кризі, що спонукає до пошуку нових форм та підходів до ведення бізнесу. У результаті актуальності набувають франчайзингові мережі, досвід впровадження яких засвідчує позитивні зрушення в економічній діяльності як окремих суб'єктів господарювання, так і ринку в цілому. У статті досліджено та проаналізовано характерні риси бізнес-франшиз та фактори впливу на їх реалізацію, що представляє значний науковий і практичний інтерес.

Ключові слова: франчайзинг, концесійна угода, франчайзі.

Гаврилец О.В. Франчайзинговый бизнес Украины в период кризиса. На сегодня Украина находится в глубоком политическом и социальном кризисе, что побуждает к поиску новых форм и подходов к ведению бизнеса. В результате актуальность приобретают франчайзинговые сети, опыт внедрения которых свидетельствует о положительных сдвигах в экономической деятельности как отдельных субъектов хозяйствования, так и рынка в целом. В статье исследованы и проанализированы характерные черты бизнес-франшиз и факторы влияния на их реализацию, что представляет значительный научный и практический интерес.

Ключевые слова: франчайзинг, концессионное соглашение, франчайзи.

Havrylets O.V. Franchising business of Ukraine in the period of crisis. Today, Ukraine is in the deep political and social crisis which stimulates to searching of new forms and methods of business. As a result, relevance is gained with franchising networks which experience introduction testifies positive shifts in economic activity of both certain subjects managing and whole market in general. In article characteristic features of business franchises and factors of influence on their realization are investigated and analysed which represents considerable scientific and practical interest.

Keywords: franchising, characteristic features, investigated.

Постановка проблеми. Поширення кризових явищ в економіці, обмеженість у фінансових ресурсах суб'єктів господарювання та значне зниження товарообігу вимагає впровадження нетрадиційних, альтернативних підходів до ведення бізнесу. Одним із таких є франчайзингова технологія господарювання, яка, з одного боку, дозволяє досягти мінімізації ризику пов'язаного з процесами інвестування в умовах невизначеності а, з іншого, надає стійкості брендам рітейлорів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження присвячені проблемам впровадження та реалізації франчайзингу відображено у роботах багатьох науковців, серед яких О. Данніков [3], Г. Андрощук, В. Денисюк [1], С. Нечепуренко [4], А. Цірат [5], М. Бедринець [2], Т. Лопушанський [6] та інші.

Мета дослідження. Однак науковий та практичний інтерес являє дослідження особливостей функціонування франчайзингу в економічних умовах, що склалися, та тен-

денції його розвитку в найближчій перспективі.

Результати дослідження. Франчайзинг є порівняно новим явищем у вітчизняній економіці, однак, за оцінками експертів, франчайзингова форма організації підприємницької діяльності останніми роками набуває швидкого поширення серед вітчизняних суб'єктів господарювання [1]. Франчайзинг являє собою форму організації бізнесу, у якій підприємство (франчайзер) передає незалежній людині або підприємству (франчайзі) право на продаж продукту або послуг цього підприємства.

А.В. Цират та Е.А. Кривонос трактують франчайзинг як підприємницьку діяльність, згідно з якою на договірній основі одна сторона (франчайзер) передає другій (франчайзі) за винагороду на визначений строк або без зазначення такого: право використання торговельної марки, знаку обслуговування; фірмового (торгового) найменування; послуг; технологічного процесу; ноу-хау; комерційної інформації, інших, передбачених договором об'єктів права інтелектуальної власності [2]. Виступаючи за договором франчайзингу франчайзі, представники вітчизняного малого та середнього бізнесу мають можливість здобути такі переваги впровадження такої форми маркетингу:

- використання на законних основах товарного знаку відомої компанії та технології ведення бізнесу;
- отримання постійної технічної, консультативної і фінансової підтримки, як на етапі розвитку бізнесу, так і в ході його функціонування;
- спрощення доступу до кредитних ресурсів;
- підвищення власного статусу та отримання нових можливостей ведення бізнесу;
- доступ до гарантованої системи поставок тощо.

При цьому важливим є той факт, що франчайзингові системи дозволяють зберегти юридичну та економічну самостійність, а також самостійність у плані прийняття управлінських рішень. І хоча такі системи не позбавлені недоліків, ринок франчайзингу в світі постійно зростає і розширюється. Так, наприклад, у США діє більше 15

тисяч крупних франчайзингових мереж, не менша їх кількість представлена і в Європі [1]. Вітчизняним підприємцям франчайзинг відомий завдяки таким компаніям, як «Макдональдс», «Дока Піцца», «Холідей Інн», які мають міжнародні франчайзингові мережі. На сьогодні, американська корпорація «швидкої їжі» «Макдональдс» уже охоплює більш ніж 21 тис. ресторанів у 101 країні світу, обслуговуючи щоденно майже 30 млн клієнтів. Майже 66% усіх ресторанів корпорації користуються послугами 4500 франчайзингових агентів, які одночасно є і незалежними підприємцями, і членами єдиної команди. Перспективність застосування франчайзингової системи підтверджують такі дані: у США наприкінці п'ятого року існування банкрутами стали лише 14% франчайзингових підприємств, тоді як для незалежних молодих фірм цей показник становити більш ніж 65% [3].

В Україні ринок франчайзингу на сьогодні розвинений недостатньо. В країні налічується близько 500 таких мереж, розвиток яких є повільним у порівнянні з іншими країнами світу, що пов'язано з комплексом проблем різного характеру.

Як зазначає О. Лещук, президент федерації розвитку франчайзингу, гостинності та інфраструктури, основними умовами розвитку франчайзингу в Україні є стабільна економіка і законодавство, що гарантувало б виконання прав обома сторонами та регулювало б їх реалізацію [4]. Адже в Україні відносини в системі франчайзингу регулюються договором концесії, який не враховує усіх аспектів взаємодії партнерів, результатом чого є необхідність укладання учасниками ряду додаткових угод (договір оренди, ліцензійний договір тощо). Тому франчайзери часто укладають з підприємцями договір співробітництва, формулюючи його зміст вільно, не суперечачи законодавству України. Наразі на затвердженні законопроект про дерегуляцію, який містить і пункт про скасування реєстрації договорів комерційної концесії [5].

Крім того, розвиток такої форми маркетингу на ринку стримує недобросовісне відношення багатьох підприємців до виконання взятих за угодою обов'язків, що насторожує

франчайзерів до пропозицій українських бізнесменів, які, до того ж, є малочисельними. У такій ситуації основоположне, що повинна забезпечити держава, – це визначити та закріпити усі аспекти юридичного регулювання, а інші аспекти залишити у компетенції ринкових механізмів саморегулювання.

У цілому франчайзинг як складова економіки України перебуває на першопочатковому етапі розвитку. За даними Асоціації франчайзингу України, в країні на сьогодні функціонує більше 100 франчайзингових мереж [2]. Найбільш поширеними сегментами реалізації франчайзингових систем є такі, як торгівля, послуги споживачам, вендинг, послуги для бізнесу, інформація, виробництво та фінанси [6].

Франшизи, які пропонується придбати в Україні, у 2015 році є такими [7; 8; 9; 10]:

1) міні-супермаркет чи магазин біля будинку з широким асортиментом під впізнаним брендом зі своєю програмою лояльності;

2) точки продажу вегетаріанської та еко-продукції довгого зберігання;

3) клінінг;

4) точки продажу кормів для тварин – у тому числі з впізнаним брендом виробника;

5) станція технічного обслуговування (СТО);

6) великі комфортні їдальні економ-фаст-фуду великої площі типу euro-student-dining;

7) обслуговування організаційної техніки;

8) мовні курси під впізнаним брендом;

9) вуличні міні-хлібопекарні.

Деякі з представлених видів франшиз на сьогодні отримують неабияке поширення. Так, прикладом ефективного франчайзингу в сегменті міні-супермаркет є мережа супермаркетів «Наш Край». Вона працює на українському ринку продуктового ритейлу з 2001 року. Протягом цього часу мережа розширилася як географічно, так і за кількістю відкритих закладів. Нині супермаркети «Наш Край» представлені у 10 регіонах України. За оцінками фахівців, мережа входить у трійку лідерів FMCG-ритейлерів країни за кількістю відкритих нових закладів.

Точки продажу вегетаріанської та еко-продукції тривалого зберігання теж займають провідне місце, оскільки молодь все частіше, як ми бачимо, веде здоровий спосіб життя, а вегетаріанська кухня – це завжди здорово. Прикладами таких франшиз можуть бути «Еко-лавка» та «ЕКО Buffet». Тож торгівля у цій сфері, яка тільки-но розвивається, теж принесе чималий дохід. Одним із нових видів бізнесу для вітчизняного франчайзі є клінінг, який являє собою вид послуг по прибиранню приміщень за вищими європейськими стандартами спеціально навченими фахівцями на професійному обладнанні, надання клієнту сервісу найвищого рівня з максимальним професіоналізмом. Клінінгові компанії забезпечують широкий спектр робіт з прибирання приміщень. Сервіс ґрунтується на сучасних технологіях, організаційних принципах, ефективній техніці і високоякісних хімічних засобах. Але головним фактором якості послуг є кадрова складова, яка характеризується спеціальною підготовкою.

Як зазначають окремі дослідники, основними послугами, які користувалися б у нашій країні високим попитом, особливо у великих містах, є такі [11]:

– прибирання квартир;

– прибирання офісів;

– прибирання котеджів;

– прибирання приміщень після ремонту;

– хімчистка килимів, килимових

покриттів, ковроліну, а також м'яких і офісних меблів;

– миття вікон, вітрин;

– садівництво;

– догляд за газоном;

– посадка і догляд рослин, дизайн.

Прикладом цього бізнесу є франшиза «Експрес Клінінг», яка уже протягом 10 років притримується тенденції до зростання. Причому на збільшення обсягу замовлень криза не спричинила істотного впливу. Для франчайзингу це чудова ніша – нескладний технологічний процес, низька інвестиційна база, зростаючий ринок збуту.

Щодо станції технічного обслуговування, то ця ніша в плані цінового входу (від звичайного шиномонтажу, до повноцінної СТО), безсумнівно, приверне обидві

сторони франчайзингу. Поки в нашій країні представлений лише верхній (повноцінний центр з обслуговування авто) сегмент франчайзингу. Серед брендів франшиз, які в Україні, Росії та Казахстані користуються підвищеним попитом, виділяють: «Тюнінг & Сервіс», «Fast and Shine», «Техно Декор», «AUTOBEST» [1].

Таким чином, головними тенденціями розвитку ринку франчайзингу в Україні експерти відзначають ринок послуг та громадське харчування на кожен дань. Також наголошується на появі на ринку нових франчайзингових мереж, які представляють підвищений інтерес для вітчизняних представників бізнесу.

У цілому український ринок франчайзингу в найближчі роки отримуватиме активний розвиток, так як Україна являє собою ще незайняту нішу цього ринку. За умови

подолання комплексу стримуючих факторів експертами очікується розвиток мережі різноманітних торгових марок, реалізація яких у країні забезпечить ефективний результат усім сторонам даної форми маркетингової діяльності.

Висновок. Малий і середній бізнес – це запорука стабільної економіки країни. Як відомо, франчайзинг вдало поєднує у собі два підходи до організації бізнесу: організація власного бізнесу «з нуля» – і придбання «діючого бізнесу». В умовах соціально-політичної та економічної нестабільності впровадження франчайзингових систем у діяльність господарюючих суб'єктів ринку є альтернативним підходом до введення підприємницької діяльності, запорукою мінімізації ризику та отримання синергійного ефекту в результаті спільної організованої діяльності учасників мережі.

Список літератури:

1. Ринок франчайзинга в Україні [Електронний ресурс] / А. Малахов. – Режим доступу : <http://blog.in-vesto.ru/investment/rynok-franchajzinga-v-ukraine.html>.
2. Основи франчайзинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.franchise-kooperation.com/osnovy_fr.php.
3. Франчайзинг: методичні рекомендації. – Пирятин, 2013. – 15 с.
4. Франчайзинг в Україні існує, але, якщо можна так сказати, «вне закона» [Електронний ресурс] / О. Лашук. – Режим доступу : http://pro-capital.ua/press_center/groupevents/%C2%ABfranchajzing-v-ukraine-sushhestvuet,-no,-esli-mozhno-tak-skazat,-%C2%ABvne-zakona%C2%BB/.
5. Законодавство України з франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fdf.org.ua/news/405-zakonodavstvo-ukrajini-po-franchajzingu>.
6. Статистика франчайзинга в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://belfranchising.by/wp-content/uploads/2012/11/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%87%D0%B0%D0%B9%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3-2013.pdf>.
7. Бедринець М.Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні. – Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 96-104.
8. Данніков О. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні : [привілеція] / О. Данніков // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 5(51). – С. 62-69.
9. Нечепуренко С.О. Ефективність франчайзингу як форми ведення бізнесу / С.О. Нечепуренко // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2008. – № 623. – С. 198-205. Данніков О.В. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 5(51). – С. 62-69.
10. Топ-20 направлений бізнеса, которые в кризис получают повышенный спрос [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobiz.ua/>
11. Что такое клининг? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chistka-himchistka.kiev.ua>.
12. Іртішцева І.О. Формування державної інвестиційної політики України в умовах неоліберальної моделі глобалізації / І.О. Іртішцева, Т.В. Стройко // Науковий вісник Херсонського державного університету Вип. 2. – Херсон, ХДУ. – 2013. – С. 38-45.

УДК 005.334.4:658

Дробишева О.О., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

ДОСЛІДЖЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Дробишева О.О. Дослідження ймовірності банкрутства промислового підприємства. У статті розглянуто основні підходи до дослідження ймовірності банкрутства промислового підприємства, зроблено порівняльний аналіз методик прогнозування ймовірності банкрутства.

Ключові слова: банкрутство, діагностика, фінансовий стан, коефіцієнт, промислове підприємство.

Дробишева А.О. Исследование вероятности банкротства промышленного предприятия. В статье рассмотрены основные подходы к исследованию вероятности банкротства промышленного предприятия, проведен сравнительный анализ методик прогнозирования вероятности банкротства.

Ключевые слова: банкротство, диагностика, финансовое состояние, коэффициент, промышленное предприятие.

Drobysheva A.O. Study the probability of bankruptcy of an industrial enterprise. The article describes the main approaches to the study of the probability of bankruptcy of an industrial enterprise, studied a methodology for analyzing the probability of bankruptcy.

Keywords: bankruptcy, diagnostics, financial condition, factor, industrial enterprise.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності економіки, грошового дефіциту, стрибків цінової політики, а також нестабільності та недосконалості чинного законодавства багато підприємств стають неплатоспроможними, що в результаті може призвести до їх банкрутства.

Для більшості підприємств України характерним є коло більш або менш однакових проблем, а саме: зміна економічного середовища, в якому вони існують; втрата традиційних ринків збуту власної продукції; зміна системи планування і, як результат, – порушення ритмічності виробничої діяльності тощо.

Оскільки всі підприємства постійно перебувають під впливом несприятливих зовнішніх та внутрішніх факторів, питання визначення ймовірності банкрутства підприємств на сьогодні стоїть особливо гостро. Актуальність і практична значущість даного питання зумовлені необхідністю пошуку найбільш надійних методів та прийомів прогнозування ймовірності банкрутства підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема діагностики банкрутства підприємства є настільки багатогранною, що її вирішенням займаються спеціалісти різних галузей економічних наук: фінансового аналізу, економічного аналізу, стратегічного аналізу, менеджменту, фінансового менеджменту тощо. Питанням оцінки ймовірності банкрутства та його наслідкам приділяється значна увага як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями, зокрема: Е. Альтманом, У. Бівером, Ж. Конаном та М. Голдером, Р. Лісом, Р. Сайфулінаом та Г. Кадиковим, Г. Спрингейтом, Р. Таффлером та Г. Тішоу, М. Федотовою, Дж. Фулмером, Р. Чессером та ін. Але велика кількість публікацій з цієї проблеми саму проблему не вирішує, оскільки існує ряд принципових питань, щодо вирішення яких погляди науковців є неоднозначними.

Метою статті є дослідження сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства промислового підприємства та проблем моніторингу фінансового стану

підприємств з метою своєчасної розробки антикризових заходів.

Виклад основних результатів. Основною ознакою банкрутства є неспроможність підприємства забезпечити виконання вимог кредиторів протягом трьох місяців від дня настання строків платежів [4, с. 511].

Передумовою банкрутства є тривалий нестабільний стан фінансів підприємства, а також неефективне їх використання.

Суб'єктом банкрутства є боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання визнано господарським судом [5, с. 411]. Одним з основних завдань аналізу є оцінка ступеня близькості підприємства до банкрутства. Існують критерії формального та неформального характеру, за якими підприємство може бути визнане неспроможним (банкрутом) [3, с. 373].

Для діагностики ймовірності банкрутства використовується кілька підходів, заснованих на застосуванні:

а) аналізу широкої системи критеріїв і ознак;

б) обмеженого кола показників;

в) інтегральних показників [4, с. 511].

Для оцінки ймовірності банкрутства промислового підприємства проводиться аналіз його фінансового стану. Показниками, які використовуються під час проведення аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств, є:

- показники оцінки стану основних засобів;

- показники оцінки ліквідності;

- показники оцінки фінансової стійкості;

- оцінка рентабельності [1].

Аналіз і оцінка структури балансу підприємства проводяться на основі коефіцієнта ліквідності та коефіцієнта забезпеченості власними й оборотними коштами. Структура балансу підприємства визнається незадовільною, а підприємство неплатоспроможним, якщо задовольняється одна з таких умов:

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності на кінець звітного періоду є меншим за одиницю.

2. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами є меншим за 0,1.

Визнання підприємства неплатоспроможним не означає його негайної ліквідації. Це тільки попередня фіксація стану фінансової нестійкості, а відповідно – потреби забезпечення оперативного контролю за фінансовим станом підприємства і своєчасного вжиття заходів для виведення його з кризи.

За незадовільної структури балансу для перевірки реальної можливості відновлення платоспроможності підприємства розраховують коефіцієнт відновлення платоспроможності строком на 6 місяців за такою формулою:

$$K_{\text{відн.}} = \frac{6 \cdot (\text{Кал}_{\text{кін}} - \text{Кал}_{\text{поч}})}{\text{Кал}_{\text{норм}}}, \quad (1)$$

де $\text{Кал}_{\text{кін}}$, $\text{Кал}_{\text{поч}}$ – значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець і початок звітного періоду;

$\text{Кал}_{\text{норм}}$ – нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності;

6 – період відновлення платоспроможності в місяцях;

T – звітний період у місяцях.

Якщо коефіцієнт відновлення менший за одиницю, то це свідчить про те, що підприємство в найближчі 6 місяців не має реальної можливості відновити платоспроможність.

Якщо значення коефіцієнта відновлення є більшим за одиницю, то це означає наявність у підприємства реальної можливості відновити свою платоспроможність протягом 6 місяців і що можна відкласти рішення про визнання структури балансу незадовільною.

У світовій практиці для прогнозування кризових явищ та банкрутства широко використовується дискримінантний аналіз, який полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб'єкта господарювання [6, с. 108].

Так, у 1968 р. відомим західним економістом Е. Альтманом був запропонований метод, що дозволяє в першому наближенні розділити об'єкти, які господарюють, на потенційних банкрутів і не банкрутів.

Індекс Альтмана – це функція від деяких показників, що характеризують економіч-

ний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період [3, с. 373].

У загальному вигляді показник, який називається Z-рахунком Альтмана, має такий вигляд:

$$Z - \text{рахунок} = 1,2 \times K_1 + 1,4 \times K_2 + 3,3 \times K_3 + 0,6 \times K_4 + 1,0 \times K_5, \quad (2)$$

де показники K_1, K_2, K_3, K_4, K_5 розраховуються за такими формулами:

$$K_1 = \frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Всього активів}}, \quad (3)$$

$$K_2 = \frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Всього активів}}, \quad (4)$$

$$K_3 = \frac{\text{Прибуток до сплати відсотків}}{\text{Всього активів}}, \quad (5)$$

$$K_4 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Позичковий капітал}}, \quad (6)$$

$$K_5 = \frac{\text{Обсяг продажу}}{\text{Всього активів}}, \quad (7)$$

Залежно від значення Z – рахунку встановлюється ступінь ймовірності банкрутства (табл. 1):

Таблиця 1

Ступінь ймовірності банкрутства

Значення Z – рахунку	Ймовірність банкрутства
1,8 і менше	Дуже висока
Від 1,81 до 2,7	Висока
Від 2,71 до 2,9	Існує можливість
3,0 і вище	Дуже низька

Джерело: [3, с. 373]

Точність прогнозу в цій моделі протягом одного року становить 95%, двох років – 83%. Це досить висока точність, але недолік моделі полягає в тому, що її доцільно використовувати тільки щодо великих компаній, які котирують свої акції на біржах.

Показниками для оцінки задовільності структури балансу є:

- коефіцієнт поточної ліквідності (покриття), K_n ;
- коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами ($K_{ок}$);
- коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності ($K_{ув}$).

Вказані вище показники розраховуються за даними балансу за такими формулами:

$$K_n = \frac{\text{Оборотні засоби в запасах, витратах та інших активах}}{\text{Найбільш термінові зобов'язання}}; \quad (8)$$

$$K_{ок} = \frac{\text{Оборотні засоби}}{\text{Оборотні засоби в запасах, витратах та інших активах}}; \quad (9)$$

$$K_{ув} = \frac{K_{пр}}{K_{ин}} = \frac{\text{Розрахований } K_n}{\text{Встановлений } K_n}; \quad (10)$$

На відміну від показників K_n та $K_{ок}$, коефіцієнт $K_{ув}$ є достатньо штучною конструкцією, в чисельнику якої прогнозне значення коефіцієнта поточної ліквідності, розрахованого на перспективу, а в знаменнику – його нормативне, «нормальне» значення.

Ці показники мають такий економічний зміст:

- коефіцієнт K_n характеризує загальну забезпеченість підприємства оборотними коштами для проведення господарської діяльності і своєчасного погашення термінових зобов'язань підприємства;
- коефіцієнт $K_{ок}$ характеризує частку власних оборотних коштів у їх загальній сумі;
- коефіцієнт $K_{ув}$ показує наявність реальної можливості підприємства відновити або втратити свою платоспроможність протягом визначеного періоду [3, с. 374].

Підставою для визнання структури балансу незадовільною, а підприємство неплатоспроможним є виконання однієї з таких умов [3, с. 375]:

$$K_n < 2 \text{ або } K_{ок} < 0,1.$$

Оцінювати фінансовий стан підприємства і можливість його банкрутства можна також через показники фінансової стійкості. При цьому принципове значення має те, які саме абсолютні показники відображають стійкість фінансового стану.

Найбільш загальним показником фінансової стійкості є надлишок або недостатність джерел засобів для формування запасів і витрат, тобто різниця між величиною запасів і величиною витрат.

Для визначення фінансової стійкості обчислюють коефіцієнт фінансової стабільності, який характеризує співвідношення власних і позикових коштів. Перевищення власних коштів над позиковими вказує на те, що підприємство має достатній рівень фінансової стабільності та відносно незалежне від зовнішніх фінансових джерел. Нормативне значення коефіцієнта фінансової стабільності має бути більше за 1. Якщо коефіцієнт фінансової стабільності менший за одиницю, то потрібно з'ясувати причини

зменшення фінансової стабільності (зниження виручки, зменшення прибутку, неогрунтоване збільшення матеріальних запасів тощо)

Для характеристики джерел формування запасів і витрат використовуються кілька показників:

- наявність власних оборотних засобів ($O_{об}$);

- наявність власних і довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат ($Z_{зп}$);

- загальна величина основних джерел формування запасів і витрат ($ЗАГ_{зп}$).

Цим показникам наявності джерел формування запасів і витрат відповідають три показники рівня забезпечення запасами та рівня витрат:

- надлишки (+), або недостатність (-) власних оборотних засобів ($\pm O_{об}$);

- надлишки (+), або недостатність (-) власних і довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат ($\pm Z_{зп}$);

- надлишки (+), або недостатність (-) основних джерел формування запасів і витрат ($\pm ЗАГ_{зп}$).

Розрахунки цих трьох показників дають змогу класифікувати фінансові ситуації за рівнем їх стійкості.

Для визначення фінансової стійкості використовується тривимірний показник.

Абсолютна стійкість фінансового стану буде за таких умов:

$$\begin{aligned} O_{об} &\geq 0, \\ Z_{зп} &\geq 0, \\ ЗАГ_{зп} &\geq 0, \end{aligned}$$

- тобто тоді, коли тривимірний показник становитиме (1,1,1).

Нормальна стійкість фінансового стану підприємства, яка гарантує його платоспроможність, забезпечується за умови:

$$\begin{aligned} O_{об} &< 0, \\ Z_{зп} &\geq 0, \\ ЗАГ_{зп} &\geq 0, \end{aligned}$$

- тобто тривимірним показником (0, 1, 1).

Нестійке фінансове становище, пов'язане з порушенням платоспроможності, коли, проте, ще існує можливість установа рівноваги за рахунок поповнення джерел власних засобів і збільшення власних оборотних засобів, а також за рахунок додат-

кового залучення довгострокових кредитів і позичкових засобів, забезпечується за умови:

$$\begin{aligned} O_{об} &< 0, \\ Z_{зп} &< 0, \\ ЗАГ_{зп} &\geq 0. \end{aligned}$$

- тобто тривимірною показника (0, 0, 1).

Фінансова нестійкість вважається допустимою, коли величина вартості, що залучається для формування запасів і витрат короткострокових кредитів і позичкових засобів, не перевищує сумарної вартості виробничих запасів, готової продукції та товарів (найбільш ліквідної частини запасів і витрат), тобто коли виконуються такі умови:

1) виробничі запаси плюс готова продукція і товари (за собівартістю) дорівнюють короткостроковим кредитам і позичковим засобам, які беруть участь у формуванні запасів і витрат, або є більшими за них;

2) вартість незавершеного виробництва плюс витрати майбутніх періодів дорівнюють сумі позичкових і довгострокових засобів формування запасів і витрат або є меншими за них.

Кризовий фінансовий стан, за якого підприємство перебуває на межі банкрутства, настає тоді, коли грошові засоби, короткострокові фінансові вкладення і дебіторська заборгованість підприємства не покривають навіть його кредиторської заборгованості:

$$\begin{aligned} O_{об} &< 0, \\ Z_{зп} &< 0, \\ ЗАГ_{зп} &< 0. \end{aligned}$$

- тобто за тривимірного показника (0, 0, 0).

Отже, у нинішніх економічних умовах змінюються підходи до управління діяльністю підприємств, до їх роботи. Велику роль у підвищенні ефективності діяльності суб'єктів господарювання відіграє фінансовий аналіз. Оволодіння методикою фінансового аналізу допоможе керівництву та спеціалістам підприємства у досягненні високих результатів його роботи, в забезпеченні високої платоспроможності та фінансової стійкості, конкурентоспроможності.

В якості останнього положення фінансової діагностики виступає принцип закінченості, сутність якого полягає в тому, що коли розраховані всі фінансові коефіцієнти, зроблений горизонтальний та вертикаль-

ний аналіз фінансової звітності та описані її особливості, характерні для періоду, що аналізується, то необхідно зробити висновки, заради яких, власне, і були виконані всі вказані вище розрахунки. Надання таких висновків повинно бути лаконічним і конструктивним, тобто, спрямованим на пошук шляхів поліпшення діяльності компанії. В якості такого представлення рекомендується формат так званого SWOT-аналізу. Прагматична доцільність SWOT-аналізу полягає в тому, що він робить спробу конструктивного покращення результативності діяльності підприємства. На підставі цих основних позицій SWOT-аналізу керівництво підприємства повинно сформулювати рекомендації за основними напрямками покращення діяльності. Тільки тоді процес діагностики можна вважати завершеним [2, с. 104].

Отже, за відсутності єдиного підходу до діагностики ймовірності банкрутства промислових підприємств доцільно використовувати різноманітний інструментарій. Перспективним, на наш погляд, є проведення комплексного аналізу виробничо-фінансо-

вого розвитку окремо по кожному підприємству, що надасть можливість «сканувати» слабкі сигнали нестійкого стану та вжити комплекс заходів з найповнішого та найефективнішого використання економічного потенціалу підприємства [6, с. 112].

Висновки. За результатами проведених досліджень можна зробити висновки про те, що серед існуючих моделей дослідження ймовірності банкрутства немає методики, яка може надати достовірні результати про банкрутство промислового підприємства. При використанні тих чи інших методів та методик прогнозування ймовірності банкрутства має місце отримання суперечливих висновків про рівень фінансового стану промислового підприємства та загрозу банкрутства.

Застосування тих чи інших моделей ймовірності банкрутства залежить від об'єктів спостереження, кінцевих цілей та масштабів дослідження. Проте не всі моделі є прийнятними для умов національної економіки України, а тому слід враховувати специфіку сучасного розвитку та використовувати результати розрахунків за декількома з них.

Список літератури:

1. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства / Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 № 14 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 № 1361) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=161074.
2. Коновалова О.В. Діагностика банкрутства промислового підприємства та управління його платоспроможністю / О.В. Коновалова // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 102-105.
3. Прокопенко І.Ф., Ганін В.І. Методика і методологія економічного аналізу: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5-е изд., перероб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
5. Федорова Г.В. Учет и анализ банкротств: учебное пособие. – 2-е изд. стер. – М.: Омега-Л, 2008. – 248 с.
6. Дробишева О.О. Діагностика банкрутства машинобудівних підприємств на основі дискримінантного аналізу / О.О.Дробишева // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2011. – Т. 3. – С. 107-112.

УДК 339.137.2

Слець О.П., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

СУТНІСТЬ КОНКУРЕНЦІЇ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Слець О.П. Сутність конкуренції та конкурентоспроможності підприємства. У статті визначено сутність та функції конкуренції, розглянуто рівні конкурентоспроможності, досліджено підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, підприємство, функції конкуренції, конкурент, конкурентні переваги, конкурентоспроможні товари.

Елец О.П. Сущность конкуренции и конкурентоспособности предприятия. В статье определена сущность и функции конкуренции, рассмотрены уровни конкурентоспособности, исследованы подходы к определению конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, предприятие, функции конкуренции, конкурент, конкурентные преимущества, конкурентоспособные товары.

Yelets O.P. The essence of competition and competitive ability of the enterprise. In the article the essence and the functions of competition are defined, the levels of competitive ability are considered, the approaches to definition "competitive ability of enterprise" are explored.

Keywords: competition, competitive ability, enterprise, function of competition, competitor, competitive benefits, saleable goods.

Постановка проблеми. Сьогодні господарська діяльність ґрунтується на ринкових відносинах. Центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин є конкуренція. Дослідженням проблеми конкуренції та конкурентоспроможності до 90-х років ХХ століття в Україні не займалися через відсутність необхідності, а зараз, в умовах діючої економічної системи та жорсткої конкурентної боротьби, це питання стає дуже актуальним. Розгляд сутності конкурентоспроможності підприємства є важливим як для економіки країни в цілому, так і для окремих виробників, адже вона є запорукою отримання високого та стабільного прибутку, а також забезпечення життєдіяльності підприємства, його економічної безпеки та стабільного розвитку. Розуміючи це, вітчизняні товаровиробники ставлять перед собою таку мету: задоволення потреб, які існують на ринку, отримання максимального прибутку та збільшення обсягів збуту, розширення частки внутрішнього та зовніш-

нього ринку, забезпечення необхідного рівня якості та ціни продукції, що виробляється, впровадження нових технологічних процесів і модернізація обладнання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням конкурентної боротьби, розвитку конкуренції як одного із базових принципів ринкової економіки присвячені праці таких відомих вчених-економістів як Г. Азоев, Ф. Найт, М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, Й. Шумпетер, Р. Фатхутдінов та інші. Серед вітчизняних науковців, які аналізували проблеми конкуренції, слід відзначити праці визнаних вчених-економістів Б. Губського, С. Мочерного, Ф. Павленка, В. Подсолонко, В. Сизоненко та інших. Але, незважаючи на велику кількість робіт і досліджень, присвячених цьому питанню, й до цього часу не має чіткого загальноприйнятого визначення конкуренції та конкурентоспроможності.

Метою статті є дослідження поняття «конкуренція», її функцій та визначення

поняття «конкурентоспроможність підприємства».

Виклад основних результатів. Дослідження поняття «конкурентоспроможність підприємства» передбачає з'ясування сутності категорії «конкуренція», оскільки вони тісно взаємопов'язані – про конкурентоспроможність можна говорити тільки при наявності конкуренції між виробниками певної продукції (послуги).

Конкуренція (від лат. *concurrentia* – стикатися, змагатися) – суперництво між товаровиробниками за найбільш сприятливі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції [1, с. 114]. Конкуренція змушує суб'єктів підприємницької діяльності не зупинятися на досягнутому, а постійно самовдосконалюватися, знижувати витрати на виробництво, покращувати якість продукції (послуг), що пропонуються на ринку, підвищувати свою конкурентоспроможність.

Згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції», «економічна конкуренція (конкуренція) – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [2].

На сучасному етапі існує велика кількість трактувань терміна «конкуренція» (таблиця 1).

Аналізуючи визначення конкуренції, запропоновані різними вченими-економістами, можна зробити висновок, що всі вони враховують такі її якості, як динамічність, примусовість, єдність конкурентних і монополістичних засад, зв'язок з інноваційними процесами і в кожному випадку її зміст визначається залежно від цілей, у зв'язку з якими вона сформована. Виходячи з цього, можна визначити конкуренцію, як сукупність об'єктивних відносин, перш за все, економічних, між суб'єктами господарювання в умовах ринку, що мають динамічний характер постійного суперництва товаровиробників за прихильність споживачів на основі певних переваг своєї продукції (послуг).

Сучасне трактування економічної конкуренції має свої особливості:

- цивілізований характер боротьби на основі змагання суб'єктів господарювання;
- подібність або взаємозамінність товарів конкуруючих підприємств;
- ідентичність або наближеність потреб споживачів, стосовно яких ведеться конкурента боротьба;
- управління власними конкурентними перевагами;
- спільність, схожість мети, заради якої виникає суперництво;

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення сутності поняття «конкуренція» [3]

Вчений	Визначення поняття «конкуренція»
Азоев Г.Л., Зав'ялов П.С., Райзберг Б.А.	Економічний процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби між виступаючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців
Кіперман Г. Я.	Процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби виробників і постачальників при реалізації продукції, економічне суперництво між відособленими товаровиробниками або постачальниками товарів (послуг) за найбільш вигідні умови збуту
Макконнел К.Р., Брю С.Л.	Наявність на ринку більшої кількості незалежних покупців і продавців та можливість для них вільно входити на ринок і залишати його
Перцовський Н.І.	Процес управління суб'єктом власними конкурентними перевагами для досягнення своїх цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах.

- обмеженість можливостей кожної з конкуруючих сторін впливати на умови обігу товарів на ринку внаслідок самостійних дій інших сторін.

Сутність конкуренції також можна зрозуміти через функції, які вона виконує (рис. 1).

Підприємець має розуміти потреби споживачів і пропонувати вироби, які відповідали б цим потребам. Отже, за допомогою функції регулювання фактори виробництва під впливом ціни спрямовуються в ті галузі, де в них відчувається найбільша потреба.

Стимулююча функція (або функція мотивації) змушує підприємства прагнути до вищої продуктивності. Для підприємця конкуренція – це, водночас, шанс і ризик, тобто підприємства, які пропонують більш якісну продукцію або виробляють її з меншими витратами отримують прибуток і, навпаки, отримують покарання у вигляді збитків, якщо не беруть до уваги побажання споживачів або порушення правил конкуренції своїми суперниками на ринку.

Завдяки функції ціноутворення конкуренція впливає на рівень індивідуальних витрат на виробництво будь-якого товару, зводячи їх до суспільно необхідних, які, в свою чергу, і визначають виважену ринкову ціну товару.

Завдяки функції розподілу конкуренція розподіляє дохід серед суб'єктів господарю-

вання відповідно до їх ефективного внеску, що відповідає головному принципу конкурентної боротьби – винагороди за результатами.

За допомогою функції контролю конкуренція виступає силою, що протидіє виникненню стійкої економічної влади окремих суб'єктів ринку. Тобто, конкуренція обмежує та контролює економічну потужність кожного підприємства. Наприклад, якщо монополіст може призначити єдино можливу ціну, то конкуренція надає покупцеві можливість вибору серед декількох продавців.

Ще одна важлива функція конкуренції – інноваційна. Задля можливості отримання додаткового доходу, не збільшуючи при цьому ціну продукції, необхідно постійно удосконалювати технологічну базу виробництва, впроваджувати новітні технології та прогресивні форми організації виробничого процесу тим самим зменшуючи витрати виробництва. Ті, хто здійснює такі заходи, отримують додаткові доходи. У той самий час ті підприємці, які не зможуть впроваджувати такі заходи, будуть витіснені з ринку. Отже, конкуренція виступає силою, що забезпечує науково-технічний і економічний прогрес.

У підсумку можна зазначити, що основним завданням і головною функцією конкуренції – є завоювання ринку, в боротьбі

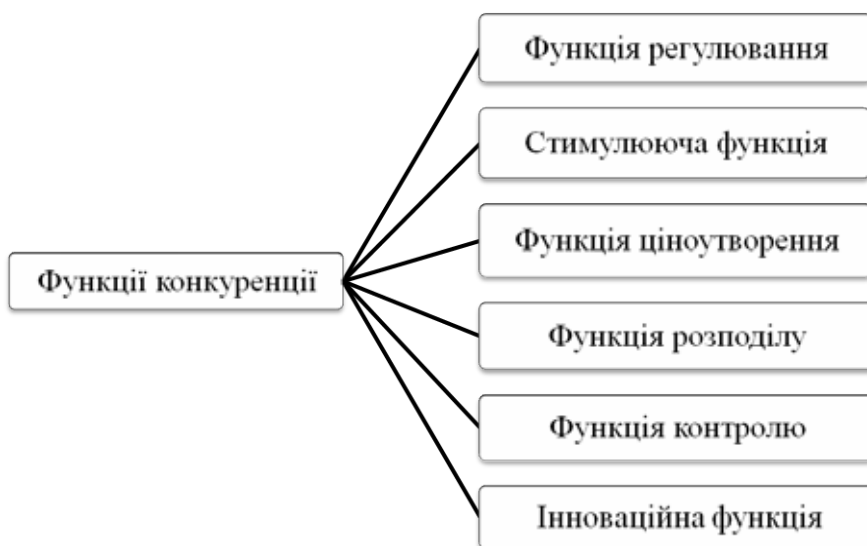


Рис. 1. Функції конкуренції як економічної категорії

за споживача перемога своїх конкурентів, забезпечення одержання сталого прибутку.

Окрім того, суть конкуренції виражається певними силами, які спонукають її до розвитку незалежно від того, діє вона лише на внутрішньому ринку чи на зовнішньому теж. Так, за теорією конкуренції М. Портера існує 5 рушійних сил конкуренції:

1. Непереборне проникнення на ринок та в галузь нових конкурентів.

2. Загроза появи на ринку товарів-замінників, вироблених за іншою технологією.

3. Обмежені властивості покупців.

4. Невичерпні можливості виробників.

5. Постійне змагання між діючими та новими підприємствами.

Дія кожної конкурентної сили непередбачувана, тому має бути визначена. Спроможність підприємства брати участь у конкуренції створює якісно новий показник його успішної діяльності на певному ринку – поняття конкурентоспроможності [5, с. 44-45].

Конкурентоспроможність (тобто здатність (спроможність) підприємства вести суперництво у базовій галузі, на міжгалузевому та світових ринках) – це комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються через торгівлю, але базис конкурентних переваг створюється на всіх ланках суспільного виробництва, у тому числі значною мірою за рахунок структурної перебудови та дійової економічної політики [3].

Різні вчені мають різні погляди на категорію «конкурентоспроможність». Наприклад, Р.А. Фатхутдінов розглядає конкурентоспроможність як «властивість об'єкта, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку» [6, с. 22].

У «Великому економічному словнику» (під ред. А.Н. Азріліяна) подано досить загальне тлумачення: «Конкурентоспроможність – це властивість товару нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин» [6, с. 22].

Російські вчені М. Гельвановський, В. Жуковська, І. Трофімова розглядають поняття конкурентоспроможності в широкому сенсі: «Конкурентоспроможність у

самому загальному вигляді – володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання» [6, с. 22].

Розбіжності та різноманітність авторських позицій стосовно визначення поняття конкурентоспроможності пов'язані з:

- ототожненням конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції або послуг;

- масштабами розгляду конкурентоспроможності: на регіональному, національному або світовому ринку (підприємство, галузь, країна);

- заміною одного поняття іншим (конкурентний статус, конкурентний рівень);

- характеристикою будь-якої складової конкурентоспроможності підприємства: конкурентоспроможність виробничого, трудового потенціалу [4].

Незважаючи на різні підходи до визначення його суті, дослідники відзначають порівняльний і часовий (динамічний) характер цього показника:

- порівняльний характер означає, що конкурентоспроможність не є явищем, притаманним конкретному об'єкту; вона не впливає з його внутрішньої природи, а проявляється тільки за умов порівняння даного об'єкта з іншими; її можна оцінити порівнянням найбільш суттєвих показників діяльності підприємств; результатом цього порівняння є визначення рівня конкурентоспроможності;

Таблиця 2

Класифікація конкурентоспроможності

Ознака	Види конкурентоспроможності
1. Територіально-географічна сфера	<ul style="list-style-type: none"> • Міжнародна • Внутрішньонаціональна • Регіональна
2. Рівень конкуруючих об'єктів	<ul style="list-style-type: none"> • Галузі (комплексу галузей) • Підприємства • Товару
3. Фіксація у часі	<ul style="list-style-type: none"> • На визначену дату в минулому • Поточна • Прогнозна

- часовий характер (динамічність) означає, що досягнутий в окремих проміжках часу рівень конкурентоспроможності підприємства не може розглядатися як довгострокова характеристика його ринкової позиції незалежно від ефективності діяльності; протидія інших суб'єктів господарювання, рішучість та активність їх конкурентних стратегій можуть привести до втрати досягнутої позиції та зниження рівня конкурентоспроможності [4].

Аналіз численних визначень категорії «конкурентоспроможність» дозволив виділити класифікацію даного поняття за такими ознаками (див. таблицю 2) [6, с. 7]:

Поняття «конкурентоспроможності» застосовується до різних об'єктів і з урахуванням їх особливостей.

Конкурентоспроможність галузі визначається наявністю в ній технічних, економічних і організаційних умов для створення, виробництва і збуту (з витратами не вище, ніж інтернаціональні) продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів. Під конкурентоспроможністю галузі розуміють ефективність роботи окремих галузей національного господарства, що оцінюється, окрім традиційних критеріїв, за показниками, що характеризують і описують міру живучості та динамічності галузі при різних варіантах розвитку економіки даної країни і всього світу в цілому. Конкурентоспроможність галузі – це здатність не лише перемагати у конкурентній боротьбі, але і брати у ній активну участь.

Конкурентоспроможність товару відображає його здатність більш повно відповідати запитам покупців порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку. Вона визначається конкурентними перевагами: якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями, цінами, встановленими продавцями товарів; перевагами в гарантійному і післягарантійному сервісі, рекламі, іміджі виробника, а також ситуація на ринку, коливання попиту. Високий рівень конкурентоспроможності товару свідчить про доцільність його виробництва та можливості вигідного продажу [4].

Разом з тим, конкурентоспроможність товару повинна максимально врахувати

вимоги та можливості конкретних груп покупців. Причини конкурентоспроможності товару необхідно шукати в конкурентних перевагах окремих його характеристик, що є наслідком більш ефективного керування на етапах розробки, реалізації й експлуатації пропонованої продукції.

Більшість вчених з даної проблематики пропонують об'єднати в одне поняття «конкурентоздатність товару» й «конкурентоздатність підприємства», але дане твердження буде не зовсім вірним, тому що покупець не завжди знає, якому виробнику належить даний товар, а навіть якщо й знає назву підприємства, то ця назва не завжди про щось говорить. Конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність підприємства – виробника продукції співвідносяться між собою як частина і ціле. Можливість компанії конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару та сукупності економічних методів діяльності фірми, які впливають на результати конкурентної боротьби [8].

Розглянемо детальніше поняття конкурентоспроможності підприємства, оскільки саме підприємства змагаються між собою, ведуть безперервну конкурентну боротьбу за клієнтів і за своє місце як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Різні науковці по різному визначають сутність поняття конкурентоспроможності підприємства, тому єдиного, загальноприйнятого визначення цього поняття не існує.

Плотіцина Т.М. згрупувала визначення конкурентоспроможності підприємства, які були запропоновані російськими вченими у три групи:

- до першої групи вона віднесла визначення, які базуються на внутрішній та зовнішній діяльності підприємства;

- до другої групи були віднесені визначення, які базуються на товарній складовій, тобто поняття конкурентоспроможності підприємства визначається через конкурентоспроможність продукції підприємства;

- до третьої групи віднесені визначення, що поєднують в собі як товарну складову, так і складову виробничої діяльності підприємства.

Іванов Ю.Б., Орлов П.А., Іванова О.Ю. виділяють чотири підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства:

- компаративний;
- ресурсний;
- поєднання компаративного і ресурсного підходів;
- системний [6, с. 24].

Цієї ж класифікації визначень конкурентоспроможності підприємства дотримується і Л.В. Нагірна.

Визначення конкурентоздатності організації за Кіперманом Г.Я. є неповним, тому що не враховує, що організації конкурують на конкретних ринках у певний період часу, перевагою – те, що підкреслюється ефективність господарської діяльності як вирішальний елемент конкурентоздатності організації. Розуміння сутності “конкурентоздатності організації” за Фатхутдіновим Р.А. є також неповним, тому що зводить конкурентоздатність організації до випуску конкурентоздатної продукції, фактично тим самим прирівнюючи ці два поняття. Ті ж недоліки має визначення, дане В.Є. Хруцьким, І.В. Корнеєвой, але на відміну від Р.А. Фатхутдінова вони конкретизують те, що конкурентоздатність досягається на конкретних ринках у даний період часу [4].

Згідно з визначенням Должанського І.З. конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Василенко В.О. та Іванов Ю.Б. дотримуються думки, що конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.

В «Енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера» конкурентоспроможність підприємства визначається як рівень його компетентності порівняно з іншими підприємствами-конкурентами за такими параметрами, як технологія, практичні навички і професійні знання персоналу, рівень стратегічного та поточного планування, політика збуту, рівень управління, комунікації, якість систем управління виробництва продукції тощо.

Схожої думки дотримуються Шершньова З.Є. та Оборська С.В: конкуренто-

спроможність підприємства – це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результатуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо [8, с. 23–25].

Отже, можна зробити висновок, що поняття «конкурентоспроможності підприємства» є дуже складним і не має жодного узагальненого визначення. Його не можна розглядати з якоїсь однієї сторони, треба враховувати всі аспекти цього поняття. Деякі науковці вважають, що головним є можливість ефективно розпоряджатися фінансовими ресурсами, інші пояснюють конкурентоспроможність підприємства через здатність випускати та реалізувати конкурентоспроможний товар. Визначення, які наведені в «Енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера», а також Шершньовою З.Є. та Оборською С.В. висвітлюють конкурентоспроможність з точки зору порівняння рівня компетенції підприємств за багатьма параметрами, що включають також навички і знання персоналу, що не можна було не відзначити. На думку російських дослідників, «ключовим ресурсом підприємства є робоча сила... Від людей, від їх інтелекту, здібностей, кваліфікації, досвіду роботи та мотивації до праці залежить ефективність використання всіх видів ресурсів підприємства (матеріальних, організаційних, фінансових, інформаційних та ін.) [6, с. 28]».

Складність конкретизації поняття «конкурентоспроможність підприємства» виходить із його особливостей, які були виділені в сучасній економічній літературі різними вченими. Окрім того, в економічній літературі зазвичай розрізняють чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства:

1 рівень – зусилля спрямовані лише на випуск продукції, потреби споживача не враховуються;

2 рівень – прагнення до відповідності продукції підприємства стандартам, які були встановлені конкурентами;

3 рівень – ігнорування стандартів конкурентів та поступове отримання переваг у галузі;

4 рівень – успіх у конкурентній боротьбі забезпечує не виробництво, а управління, при цьому підприємство повністю стає «законодавцем моди» на даному ринку.

Виходячи з вищенаведеного можна зазначити, що конкурентоспроможність:

1. Як адаптивність не є іманентною якістю підприємства.

2. Взаємопов'язана та взаємозалежна з конкурентоспроможністю товару.

3. Потребує підвищення продуктивності використання його ресурсів.

4. Може виникати і бути оціненою тільки за наявності конкурентів.

5. Відносне поняття і має різний рівень по відношенню до різних конкурентів.

6. Залежить від рівня конкурентоспроможності продукції, галузі, країни.

7. Залежить від рівня конкурентних переваг і шляхів їх здобуття.

8. Є результатом людського капіталу.

Отже, конкурентоспроможність є важливою складовою розвитку суспільства і саме тому постійно привертає увагу науковців.

Висновки. Конкуренція змушує товаровиробників впроваджувати у виробництво інноваційні процеси та технології для зменшення витрат на виробництво. Тим самим вони підвищують якість товару та привертають увагу нових покупців, а отже й збільшують власні прибутки. В умовах конкуренції завжди проявляється конкурентоспроможність, причому на різних рівнях, які необхідно враховувати при управлінні нею. Проведене дослідження доводить, що конкурентоспроможність підприємства – це складне багатоаспектне поняття, яке означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів, отримання конкурентних переваг шляхом ефективного використання всіх наявних ресурсів, виготовлення та реалізації конкурентоспроможної продукції та отримання прибутку від ведення ефективної господарської діяльності.

Список літератури:

1. Стратегічне управління: Підручник. – Шершньова З. Є. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року № 2210-14 (Редакція від 11.08.2013, підстава 406-18) // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – С. 64.
3. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна суть та фактори підвищення. – Рибаква О.В. – <http://archive.nbuv.gov.ua/>
4. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник. – С.М. Клименко, О.С. Дуброва та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
5. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Київ, Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
6. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
7. Сутність і значення конкурентоспроможності підприємства. – І.О. Журба, Ю.М. Коляденко. – 2012. – <http://archive.nbuv.gov.ua/>
8. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.

УДК 658.012

Коваленко О.В., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Коваленко О.В. Підходи до визначення поняття економічної безпеки підприємства. У статті досліджено зміст категорії «економічна безпека підприємства». Систематизовані, проаналізовані та виявлені особливості існуючих підходів до визначення поняття економічної безпеки підприємства. Уточнена сутність економічної безпеки підприємства з метою створення передумов до реалізації та забезпечення економічної безпеки в практиці роботи вітчизняних підприємств.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, забезпечення економічної безпеки підприємства, багатофункціональні та вузькофункціональні підходи, ефективне функціонування підприємства, потенціал розвитку підприємства.

Коваленко Е.В. Подходы к определению понятия экономической безопасности предприятия. В статье проведено исследование содержания категории «экономическая безопасность предприятия». Систематизированы, проанализированы и выявлены особенности существующих подходов к определению понятия экономической безопасности предприятия. Уточнена сущность экономической безопасности предприятия с целью создания предпосылок к реализации и обеспечению экономической безопасности в практике работы отечественных предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, обеспечение экономической безопасности предприятия, многофункциональные и узкофункциональные подходы, эффективное функционирование предприятия, потенциал развития предприятия.

Kovalenko E.V. Approaches to the definition of economic security of enterprise. The article deals with studying the category of «economic security of enterprise». There're systematized, analyzed and identified the features of the existing approaches to the definition of economic security of enterprise. The essence of enterprise' economic security is specified in order to create preconditions for the realization and implementation of economic safety in the practice of domestic enterprises.

Keywords: economic security of enterprise, safety of enterprise' economic security, multifunctional and lowfunctional approaches, the effective enterprise' work, development potential of the enterprise.

Постановка проблеми. В даний час питання забезпечення умов економічного зростання підприємства виходять на перший план. На розвиток підприємства спричиняють вплив такі чинники, як нестабільна політична і соціально-економічна ситуація в країні, міжнаціональні, регіональні, територіальні конфлікти, недосконалість законодавства, криміналізація суспільства, шахрайство, корупція та багато інших. Все це різко актуалізує проблему забезпечення економічної безпеки підприємства.

Проблемою забезпечення економічної безпеки підприємств почали цікавитися доволі давно. На цей час вже склався певний категорійний апарат та існує декілька підходів до визначення і забезпечення цієї безпеки.

Економічна безпека являє собою універсальну категорію, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відношень на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Економічна безпека підприємства – це захищеність його

діяльності від негативних впливів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Форми прояву загроз економічної безпеки мають різний характер на макрорівнях й макрорівнях ієрархії управління економікою і є складною динамічною системою, яка визначає необхідність моніторингу інтенсивності їх впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності та природи економічної безпеки розпочалося в останні тридцять років минулого століття, коли підприємства зіткнулися з необхідністю урахування ризиків. Економічну безпеку в іноземній літературі називають *ecoscept* (*economic security of enterprise*). Слід відзначити, що стосовно визначення самого змісту поняття «економічна безпека підприємства» на сучасному етапі існує велика кількість думок [1, с. 140].

Серед провідних авторів, що займаються проблемами економічної безпеки підприємства, слід виділити: В. Белокурова, М. Бендікова, І. Бланка, Т. Васильців, С. Владимірова, Л. Гончаренка, К. Горячеву, О. Груніна, С. Груніна, В. Гусєва, С. Дубецьку, В. Дьоміна, Г. Жосана, С. Ільяшенка, І. Керницького, К. Коваленка, Г. Козаченка, Л. Корчевську, Т. Кузенка, Б. Кузіна, В. Левченка, Н. Лоханову, О. Ляшенка, С. Меламедо, С. Михайлюка, В. Нагорного, О. Новікову, Є. Олейнікова, В. Ортинського, Р. Покотиленка, С. Покропівного, В. Пономарьова, П. Пригунова, О. Радзін, О. Рудницьку, В. Сенчагова, Т. Соколенка, О. Сосніна, П. Фісуненка, І. Чумарина, І. Шевченка, Л. Шемаєву, С. Шкарлета, В. Шликова, В. Ярочкіна, Н. Яценко та ін.

Взагалі економічна безпека підприємства є складною та неоднозначною категорією. До сих пір відсутня чітка й виважена наукова позиція щодо її сутності та змісту, а з деяких питань цієї проблеми точки зору науковців принципово не збігаються. Це серйозно гальмує розвиток методичних засад факторного визначення та кількісного вимірювання економічної безпеки, що, у свою чергу, перешкоджає проведенню наукових

досліджень щодо розробки і впровадження механізму управління економічною безпекою підприємств. З цих позицій першочерговим завданням дослідження економічної безпеки підприємства є конструктивно-критичний аналіз і узагальнення підходів щодо її сутності, що дасть можливість дослідити і розвинути методичний апарат кількісної оцінки рівнів економічної безпеки підприємств, а потім – і методів її зміцнення. Саме окреслене коло питань і обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є дослідження існуючих підходів до визначення поняття економічної безпеки підприємства для уточнення сутності даної економічної категорії.

Виклад основних результатів дослідження. Відсутність єдиної та повної думки про економічну безпеку підприємства обумовлює необхідність подальшого пошуку шляхів та способів вирішення цієї проблеми [2]. Більше того, щоб зрозуміти зміст категорії «економічна безпека», слід дати характеристику поняттю «безпека» та визначити його сутність.

У перекладі з грецького «безпека» означає «володіти ситуацією», тобто, безпека – це такий стан суб'єкта, при якому ймовірність зміни властивих цьому суб'єкту якостей та параметрів його зовнішнього середовища незначна, менше певного інтервалу [3].

Економічну безпеку підприємства (ЕБП) можна розглядати, як одну із складових загального поняття «безпека». Будь-який збиток рано чи пізно отримує оцінку в грошовому вираженні, тобто може бути виділена суто економічна складова збитку. Слід зауважити, що розуміння збитку або прибутку як фінансової категорії не відбиває реального стану ЕБП через те, що вона характеризує лише поточний стан фінансової діяльності підприємства.

Актуальність питань економічної безпеки обумовлює доцільність формування науково обґрунтованої теоретичної бази, спрямованої на удосконалення аспектів і перегляд системи економічної безпеки підприємства з огляду на сьогоденне розуміння даного економічного поняття, тенденцій розвитку підприємств у ринковому середовищі та економічне становище в країні.

Розглянемо сучасні та найбільш актуальні думки вітчизняних фахівців щодо визначення поняття «економічна безпека підприємства».

Козаченко Г.В., Пономарьов В.П. розглядають ЕБП «як гармонізацію в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства» [4]. Але у цьому випадку не розглядається спроможність управлінської системи підприємства ефективно управляти ресурсами з метою забезпечення певного резерву стійкості для адекватної реакції на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Яценко Н.М. та Михайлюк С.О. розглядають ЕБП як підсистему національної економічної безпеки та визначають її як економічний стан підприємства, сталий по відношенню до внутрішніх і зовнішніх змін фінансово-господарської діяльності, не пов'язаної з форс-мажорними обставинами [5]. Таке визначення розглядає економічну безпеку в статичній і не враховує необхідність відповідної реакції на зміни, що відбуваються.

У Великому економічному словнику є таке визначення: економічна безпека – це стан юридичних, економічних відносин, організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів підприємства, при якому гарантується стабільність його функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний та соціальний розвиток [6]. Слід зазначити, що в такому визначенні не вказана роль управлінської системи в забезпеченні економічної безпеки підприємства.

Соколенко Т.М. економічну безпеку розглядає як стан, при якому стратегічний потенціал фірми знаходиться поблизу границь адаптивності, а загроза втрати економічної безпеки наростає в міру наближення ступеня адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони [7]. В якості факторів, що впливають на економічну безпеку підприємства, автором виділяється ступінь можливого ризику прийняття управлінських рішень і стверджується необхідність потрапляння в зону допустимого ризику (коли

величина можливих втрат не перевищує величину можливого прибутку).

Олейніков Є.О. ЕБП розглядає як стан найбільш ефективного використання ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні та в майбутньому [8, с. 137-215].

Грунін О.А. визначає ЕБП як стан господарчого суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику [9].

Ортинський В.Л. формулює визначення ЕБП як захищеність потенціалу підприємства (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення [10].

Новікова О.Ф. трактує ЕБП як стан захищеності економічних інтересів особи, суспільства, держави від економічних загроз та інших загроз національній безпеці, які на них впливають [11].

На думку І.А. Бланка, економічна безпека підприємства – це становище найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства на теперішній час і в майбутньому [12, с. 219].

Васильців Т.Г. пропонує таке визначення: економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відбиваються негативно на його діяльності [13, с. 74].

Рудницька О.В. розуміє це поняття, так: економічна безпека підприємства – комплекс заходів, які сприяють підвищенню фінансової стійкості господарчих суб'єктів за умов ринкової економіки, які захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів [14].

Шевченко І. визначає економічну безпеку підприємства, як сукупність чинників, які

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття економічна безпека підприємства

Назва підходу	Сутність підходу	Особливості підходу	Автори / прихильники підходу
Ресурсно-функціональний	Стабільне функціонування та розвиток підприємства за рахунок ефективного використання корпоративних ресурсів за функціональними складовими	Багатофункціональні підходи За цього підходу: - намагаються уникнути вживання поняття загрози у визначенні ЕБП, оскільки він базується на економічних поняттях досягнення мети функціонування підприємства; - дослідження ЕБП має різнобічний характер, вивчаються основні процеси, що впливають на її забезпечення, проводиться аналіз розподілу й використання ресурсів підприємства, розробляються заходи щодо забезпечення максимально високого рівня функціональної складової ЕБП; - не згадана можливість використання некорпоративних ресурсів забезпечення ЕБП (наприклад, державних правоохоронних органів, системи регулювання торгових та виробничих відносин); - важко визначити, яким саме виявляється стабільне функціонування підприємства	С. Ільшенко [21], Є. Олейніков [8], В. Сенчагов [18], Т. Кузенко [22], В. Гусев, В. Дьомін, Б. Кузін [23]
Конкурентний	Наявність конкурентних переваг підприємства є запорукою забезпечення йому певного рівня економічної безпеки	Даний підхід не враховує той факт, що наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням, без їх використання і реалізації, не гарантує підприємству економічної безпеки	Н. Лоханова [24], В. Белокуров [25]
Захисний	Реалізація, попередження і захист економічних інтересів підприємства	За даного підходу: - ЕБП розглядається як захищеність життєво важливих інтересів підприємства переважно від зовнішніх загроз (тобто захист підприємства, його кадрового та інтелектуального потенціалу,	С. Меламедов [26], М. Бендіков [27], О. Соснін, П. Пригунов [28], В. Шликов [29]

Закінчення таблиці 1

Гармонізаційний	Взаємоузгодження інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища	інформації, технологій, капіталу та прибутку, який забезпечується системою заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного й соціального характеру); - не враховується вплив внутрішнього середовища на ЕБП; - боротьба з загрозами, як така, найчастіше не є метою створення підприємства та ведення ним економічної діяльності; - втрачається бачення перспектив розвитку підприємства.	Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко [4; 30], В. Гусев, В. Дьомін, Б. Кузін [23]
Вузькофункціональні підходи			
Стійкісний	Здатність підприємства як складної економічної системи до збалансованості та стійкості	За даних підходів: - ЕБП розглядається з позиції окремого аспекту його діяльності, що дозволяє провести всебічні й глибокі дослідження лише одного аспекту діяльності підприємства і показати конкретні шляхи й способи забезпечення економічної безпеки підприємства в тій або іншій сфері його діяльності;	К. Горячева [31], С. Дубецька [32]
Інформаційний	Зберігання комерційних таємниць	- виникає відсутність єдиного розуміння ЕБП, що може значно знизити результативність підходів, тобто попросту їх знецінити, хоча у цілому ряді випадків такі підходи можуть принести відчутну користь	Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко [30], В. Ярочкін [33]
Фінансовий	Спроможність підприємства забезпечувати реалізацію своїх фінансових інтересів		Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко [30], О. Радзіна [34]
Економіко-правовий	Протистояння та захист від різного роду економічних злочинів (крадіжки, шахрайство, фальсифікації, промислове шпигунство і т.д.)	Даний підхід враховує важливе, але дуже вузьке коло внутрішніх та зовнішніх загроз, що значно знижує ефективність забезпечення ЕБП	О. Грунін, С. Грунін [9]

забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів [15, с. 178].

Шемаєва Л.Г. тлумачить економічну безпеку підприємства (господарчого суб'єкта), як захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих (активних) або непрямих (пасивних) загроз [16, с. 7].

Як бачимо, кожне визначення ЕБП акцентує увагу на певних ключових положеннях та конкретній меті її забезпечення.

При цьому, загальної думки щодо ключових положень та цілей забезпечення економічної безпеки підприємства серед науковців на теперішній час поки не існує. До того ж, деякі науковці [17] ототожнюють поняття «економічна безпека» та «забезпечення економічної безпеки», що є недопустимим. Щоб цього уникнути, треба визначитись, що слід розуміти під «забезпеченням економічної безпеки».

Так, за тлумачним словником російської мови С.І. Ожегова, іменник «забезпечення» походить від дієслова «забезпечити», що означає зробити цілком можливим, дійсним, реально здійсненим. Отже, під забезпеченням економічної безпеки підприємства слід розуміти процес, метою якого є досягнення певного стану підприємства, що характеризується як безпечне.

Сенчагов В. [18] трактує поняття «забезпечення економічної безпеки» як безперервний, системний процес, метою якого є попередження можливих збитків.

Забезпечення економічної безпеки підприємства – це процес реалізації функціональних складових економічної безпеки з метою запобігання можливим збиткам і досягнення максимального рівня економічної безпеки нині та в майбутньому [19].

На думку Шкарлет С.М., забезпечення економічної безпеки – це системний процес, в якому поєднуються три основних компоненти: по-перше, діагностика та оцінка фінансово-економічних, операційних, та організаційних критеріїв з метою завчасної ідентифікації джерел виникнення небезпечних для діяльності підприємства проявів; по-друге, – своєчасне застосування релевантного каталогу антикризових (стабіліза-

ційних) заходів нейтралізації внутрішніх і зовнішніх факторів; по-третє, – формування системи рекомендацій і заходів щодо створення конкурентної переваги та забезпечення розвитку підприємства на усіх етапах його життєвого та операційного циклів [20].

Таким чином, хоча існують певні відмінності в думках фахівців та науковців щодо тлумачення поняття «економічна безпека» і «забезпечення економічної безпеки», все ж є поняття, що стосуються визначення ключових положень та цілей забезпечення економічної безпеки підприємства, які виявляються дуже близькими.

Відтак, у даному дослідженні вважаємо за необхідне узагальнити та проаналізувати існуючі підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства з урахуванням наявних ключових положень та мети забезпечення економічної безпеки підприємства (таблиця 1).

Аналіз розглянутих підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства дає можливість зробити висновок, що жоден з них не можна вважати всеохоплюючим. При цьому кожен підхід має певні переваги та недоліки. Можливість застосування будь-якого з розглянутих підходів залежить безпосередньо від інтересів власників підприємства, мети функціонування підприємства, стратегії розвитку підприємства тощо.

Висновки. Як бачимо, різні автори використовують різноманітні визначення економічної безпеки підприємства, але більшість з них однакові в тому, що керівництво підприємства повинне забезпечити ефективне використання ресурсів, задіяних для подолання загроз у досягненні цілей бізнесу, а також, що широкий спектр проблем, з якими пов'язана економічна безпека підприємства, потребує комплексного, системного їхнього розподілу на рівні складових [35].

Головною метою забезпечення економічної безпеки підприємства – забезпечення його стабільного та максимально ефективного функціонування в теперішніх умовах та створення високого потенціалу розвитку підприємства в майбутньому [36].

Під економічною безпекою підприємства, на наш погляд, слід розуміти комплексну характеристику досягнутих та очікуваних

результатів діяльності підприємства, яка зумовлена узгодженням цілей та передбачає раціональне використання ресурсів. Відповідно, під забезпеченням економічної безпеки підприємства пропонуємо розуміти безперервний, системний процес, перебіг якого передбачає діагностику зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, планування, організацію та реалізацію заходів щодо підтримки стабільного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних, тактичних та поточних цілей, що досягається, в першу чергу, шляхом найбільш раціонального розподілу та використання ресурсів. Таке трактування забезпечення економічної безпеки дає можливість виділити

в якості ключового критерію забезпечення ЕБП досягнення ним цілей своєї діяльності.

Підтвердженням актуальності проблеми вивчення ЕБП є усвідомлення цієї актуальності керівниками підприємств і створення в організаційній структурі управління підприємствами спеціальних підрозділів для забезпечення цієї безпеки [30]. Тому перспективи подальших досліджень ми вбачаємо в розробці ефективно функціонуючої наукової системи оцінки рівня безпеки та теоретичної бази роботи цих структурних підрозділів, що істотно підвищить результативність їхньої роботи та створить підґрунтя для стабілізації функціонування вітчизняних підприємств.

Список літератури:

1. Сучасні підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства / Фісуненко П.А., Нагорний В.В., Левченко В.Ф. // Економічний простір. – 2008. – № 20/1. – С. 139-144. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_20/1/fisun.pdf.
2. Владимиров С.В. Еволюція поглядів на економічну безпеку підприємства / С.В. Владимиров // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. молодих учених та студентів, 26-27 листоп. 2009 р. : В 4 т. – Т. 4. – Дніпропетровськ : Біла К.О., 2009. – С. 16-20. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://manved.at.ua/publ/evoljucija_pogljadiv_na_ekonomichnu_bezpeku_pidpriemstva/4-1-0-13.
3. Корчевська Л.О., Жосан Г.В. Методологічні питання економічної безпеки підприємства / Л.О. Корчевська, Г.В. Жосан // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – Вип. 29. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vetp/2010_29/10klosoe.pdf.
4. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П. Економічна безпека підприємств: сутність і передумови формування / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов // Теорія та практика управління у трансформаційний період: Зб. наук. праць. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2001. – Т. 3. – С. 3-7.
5. Яценко Н.М., Михайлюк С.О. Регіональна економічна безпека у контексті національної економічної безпеки / Н.М. Яценко, С.О. Михайлюк // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 37. – Донецьк: ДонНТУ, 2001. – С. 78-82.
6. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М., 2002.
7. Соколенко Т.М. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки / Т.М. Соколенко // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Наука і життя: сучасні тенденції, інтеграція у світову наукову думку» (19-21 травня 2011 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tm-ekonomichna-bezpeka-pidpriemstva-v-umovah-tranzitivnoyi-ekonomiki>.
8. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
9. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
10. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький та ін. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
11. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення: [монографія] / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с.
12. Бланк І.А. Управління фінансовою безпекою підприємства. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2009. – 784 с.
13. Васильців Т.Г. Економічна безпека України: стратегія та механізми зміцнення: [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
14. Рудницька О.В. Антикризові заходи національних господарств та виклики для економіки України в посткризовий період / О.В. Рудницька. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Rudnitskaia.pdf.

15. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2010. – №10. – С. 178-181.
16. Шемаєва Л.Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. д-ра. екон. наук / Л.Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с.
17. Что такое кадровая безопасность компании? / Чумарин И.Г. // Кадры предприятия. – 2003. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.poteri.net/publikatsii/kadry-predpriyatiya-2-2003.html>.
18. Сенчагов В. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности России / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 2001. – № 8. – С. 64-79.
19. Гончаренко Л.П. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия / Л.П. Гончаренко. – Справочник экономиста. – 2004. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.profiz.ru/se/12_04/952.
20. Шкарлет С.М. Формування економічної безпеки підприємств засобами активізації їх інноваційного розвитку: автореф. дис. докт. екон. наук: 08.00.04. / С.М. Шкарлет. – К., 2007. – 24 с.
21. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 11-19.
22. Кузенко Т.Б. Планивання економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 18 с.
23. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / Гусев В.С., Демин В.А., Кузин Б.И. и др. – СПб: Очарованный странник, 2001. – 288 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2009_12/114-122.pdf.
24. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н. Лоханова // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52-56.
25. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия / В.В. Белокуров. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.safetyfactor.ru>.
26. Меламедов С.Л. Формирование стратегии экономической безопасности предпринимательских структур: дис. канд. эк. наук: 08.00.05 / Меламедов Сергей Леонидович. – СПб., 2002. – 146 с.
27. Бендиков М.А. Экономическая безопасность предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17-30.
28. Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства : учеб. пособие / А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. – К. : Изд-во Европ. ун-та, 2004. – 357 с.
29. Шлыков В. Экономическая безопасность предприятия (во что обходится хозяйствующим субъектам защита собственности и способы минимизации возможных потерь) / В. Шлыков // РИСК. – 1997. – № 6. – С. 61-63.
30. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
31. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / К.С. Горячева; Київський національний університет технологій та дизайну. – К., 2006. – 17 с.
32. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України / С.П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України : Зб. матер. наук.-практ. конф., 16-17 травня 2001р. – К.: Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 146-172.
33. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М.: Ось-89, 2003. – 352 с.
34. Радзина Е.В. Экономическая безопасность: сущность и тенденции развития : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.01 / Радзина Е.В. – М., 1998. – 23 с.
35. Коваленко К.В. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства : теоретичний аспект / К.В. Коваленко // Електронні наукові фахові видання. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2008_3/20%20.pdf.
36. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2003. – 608 с.

УДК 658.2

Конащук В.Л., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА РАХУНОК ІННОВАЦІЙ

Конащук В.Л. Рационализация использования ресурсов промышленным предприятием за счет инноваций. В статье исследованы различные аспекты ресурсоспоживания предприятий на предмет рационализации использования ресурсов за счет инновационной деятельности. Предложено направления решения проблемы рационализации использования ресурсов за счет инновационных подходов, а также определены резервы для таких решений за отдельными видами ресурсов.

Ключові слова: інновації, раціоналізація, ресурси, підприємство.

Конащук В.Л. Рационализация использование ресурсов промышленным предприятием за счет инноваций. В статье исследованы различные аспекты ресурсоспоживания предприятий на предмет рационализации использования ресурсов за счет инновационной деятельности. Предложены направления решения проблемы рационализации использования ресурсов за счет инновационных подходов, а также определены резервы для таких решений по отдельным видам ресурсов.

Ключевые слова: инновации, рационализация, ресурсы, предприятие.

Konaschuk V.L. Rationalization the use of resources an industrial enterprise due to innovations. In the article the different aspects of resources using enterprises are investigational for the purpose rationalization of the use of resources due to innovative activity. Directions of decision of problem of rationalization of the use of resources are offered due to innovative approaches, and also certainly backlogs for such decisions on the separate types of resources.

Keywords: innovations, rationalization, resources, enterprise.

Постановка проблеми. Раціональність використання ресурсів формується на мікрорівні та залежить, безперечно, від досконалості технологічних, організаційно-технічних і управлінських процесів по всьому шляху ресурсоспоживання від нормування, під яким розуміють встановлення оптимальної величини витрат ресурсу на умовну одиницю (виріб, операцію тощо), і до утилізації відходів виробництва. В сучасних умовах розвиток суб'єктів господарювання все більше залежить від використання нововведень як способу раціоналізації використання ресурсів підприємства, в зв'язку з чим проблему активізації інноваційної діяльності все частіше пов'язують з проблемою раціонального використання ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми раціонального викорис-

тання ресурсів присвячено велику кількість наукових праць. Зокрема, напрями раціоналізації використання ресурсів за допомогою інновацій представлені в працях О.О. Морозова, який ресурсозбереження розглядає як закономірний результат упровадження нових технологій, І.І. Тарасової, яка розглядає раціоналізацію використання ресурсів за допомогою технологічних і нетехнологічних інновацій, а також М.Ю. Тимошенко та інших науковців.

Виділення невирішених проблем. У сучасних умовах інноваційна діяльність є найбільш продуктивним способом раціоналізації виробничого використання ресурсів, а в багатьох випадках – єдиним. Наразі такий підхід до раціоналізації використання ресурсів потребує подальшого науково-методичного забезпечення.

Мета статті. Основною метою статті є дослідження різних аспектів ресурсоспоживання підприємств на предмет раціоналізації використання ресурсів за рахунок інноваційної діяльності.

Виклад основних результатів. Одним з актуальних завдань підприємств на сьогодні є раціоналізація використання ресурсів, що по суті є системою заходів, спрямованих на мінімізацію витрат виробничих ресурсів на всіх стадіях технологічного процесу. Ефективним способом вирішення цього завдання є інноваційна діяльність, завдяки якій підприємства забезпечують успішне функціонування і конкурентні переваги. Адже сьогодні неможливо забезпечити раціональне використання ресурсів підприємства без систематичного та цілеспрямованого новаторства, спрямованого на пошук нових різноманітних можливостей для економії ресурсів. Таке новаторство в розрізі як розроблення, так і впровадження якраз є змістом інноваційної діяльності [1, с. 139].

Для інноваційних способів раціоналізації використання ресурсів підприємства характерні: інтелектуалізація виробничої діяльності; використання високих (у тому числі інформаційних) технологій; екологічність.

Інновації виступають основним ресурсом та рушієм сучасного соціально-економічного поступу. За вдалим виразом російського науковця Н. Іванової, інновації – це «матеріалізовані наукові та технічні ідеї» [2, с. 207]. Мова йде про науково-технічні досягнення, які знайшли своє застосування на практиці: у сфері виробництва, обміну, споживання та управління господарськими одиницями. Це фактично комерціалізовані знання, які дають можливість раціоналізувати технологічні та господарські процеси, підвищити ефективність використання наявних ресурсів і таким чином досягти кращого економічного результату. Якщо для етапу індустріального розвитку характерне лідерство фактору капіталу, то для сучасного, постіндустріального – наукового знання. Сьогодні саме знання стає основним джерелом розвитку та багатства як для окремих людей, підприємств, регіонів, так і для країни в цілому.

Специфічний зміст інновації становлять зміни, а головною функцією інноваційної

діяльності є функція технічних, технологічних, економічних, організаційних, соціальних, екологічних та інших змін.

У широкому розумінні інновації розглядаються як прибуткове використання ідей, винаходів у вигляді нових продуктів, послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного характеру. Тобто ця категорія властива інтелектуальній та виробничій практиці людини і являє собою діяльність, у процесі якої: формуються нові продукти, послуги, які комерціалізуються в процесі господарської діяльності; удосконалюються вже створені об'єкти матеріальної сфери; розробляються методи, засоби, форми організаційного, економічного, соціального та юридичного характеру [3, с. 12].

Суттєвою складовою інноваційної діяльності є розроблення інтелектуального продукту, без якого неможливо створити конкурентоспроможне виробництво та продукцію. Тому найважливішою економічною метою передових компаній є підтримання здатності до інноваційного розвитку й ефективного використання найновіших технологій. Цей процес відображається, зокрема, динамікою показника наукомісткості. Результати інноваційної діяльності у вигляді нових технічних засобів виробництва і нових промислових виробів показують, що інноваційний розвиток слід розуміти як процес матеріалізації наукових і практичних знань на виробництві [4].

Програма інноваційного розвитку – це комплекс локалізованих у часі й просторі конкретних несуперечливих заходів, орієнтованих на досягнення якісно і кількісно визначених показників розвитку на основі впровадження науково-технічних досягнень у виробництво [6].

Звідси інноваційна діяльність – це комплекс дій, спрямованих на втілення результатів наукових досліджень у нових продуктах, технологіях, устаткуванні, організаційних рішеннях тощо. Вище керівництво компанії має визначити власну інноваційну політику. Від цього залежить організація інноваційної діяльності підприємства, яка може здійснюватися власними підрозділами чи шляхом участі підприємства в наукових організацій-

них структурах, або ж полягати в придбанні інтелектуального (науково-технічного) продукту на стороні [5, с. 125].

Кожне підприємство повинно прагнути раціоналізації використання ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових), для цього потрібна здатність підприємства забезпечувати виробничі процеси новими технікою, технологією та спроможністю випускати нові товари (послуги). Перехід до раціоналізації використання ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових) за допомогою інновацій – одне з головних завдань, можливо за рахунок впровадження останніх наукових розробок та досягнень, першочерговому спрямуванню коштів на їх застосування на підприємствах. Для вирішення такого завдання розробляються програми інноваційного розвитку, тобто раціоналізація ресурсоспоживання підприємства в процесі виробничої діяльності є важливою складовою інноваційного розвитку. Це є вирішальним аргументом на його користь, оскільки потенціал раціоналізації за рахунок ощадливого використання ресурсів у сучасних умовах практично вичерпано. Тоді можна запропонувати такі напрями вирішення проблеми раціоналізації використання ресурсів за рахунок інноваційних підходів:

1) ефективне заміщення ресурсів шляхом упровадження нових матеріалів і конструктивних новацій;

2) економія ресурсів шляхом упровадження нових техніки й технології, автоматизації й роботизації процесів;

3) ширше й ефективніше використання вторинних ресурсів і відходів виробництва, впровадження безвідходних і маловідходних технологій.

Серед інноваційних способів раціоналізації використання ресурсів на підприємствах промислової галузі найбільш перспективними є:

- використання нових матеріалів з новими властивостями;

- удосконалення техніко-технологічної бази транспортування і зберігання сировини;

- механізація, автоматизація й роботизація трудомістких процесів;

- застосування ресурсощадних технологій;

- упровадження комплексу заходів із раціоналізації для окремих видів ресурсів;

- заохочення конкретного внеску в загальний результат раціонального використання ресурсів окремих підрозділів (цехів, відділів) підприємства та працівників;

- зацікавлення працівників підприємства в постійному пошуку та реалізації заходів із раціонального використання ресурсів на всіх етапах життєвого циклу продукції, створення ефективної системи економічних санкцій та заохочень, формування стійкої мотивації працівників до раціонального використання ресурсів.

Розглянемо в загальному вигляді можливі резерви раціоналізації деяких окремих видів ресурсів за рахунок інновацій.

Раціоналізація за рахунок інтенсифікації використання основних засобів підприємства дає змогу значно знизити витрати, пов'язані з моральним зносом машин і устаткування, сприяє прискоренню їх оновлення, що в остаточному результаті позитивно позначається на фондоозброєності праці та сприяє зростанню її продуктивності. А в підсумку зростає і фондооснащеність на підприємствах. Інновації для забезпечення такої раціоналізації мають розроблятися в напрямках удосконалення й модернізації обладнання, оптимізації режимів технологічних процесів, удосконалення системи профілактичного та ремонтного обслуговування обладнання тощо.

Раціональне використання оборотних засобів, що необхідні підприємству для забезпечення нормальної діяльності, встановлюється нормуванням, яке охоплює дві стадії: розроблення діючих норм оборотних засобів та розрахунок їх щорічних нормативів. Для аналізу наявності резервів раціоналізації використання оборотних засобів, що є значними з огляду на реальний стан управління оборотними засобами українських підприємств, розглянемо методики визначення їх нормативів.

Норматив окремого елемента оборотних засобів розраховується за формулою:

$$H = O/T \cdot H_3, \quad (1)$$

де H – норматив власних оборотних засобів за елементом;

О – оборот (витрата, випуск) за даним елементом за період;

T – тривалість періоду;

H_z – норма запасу оборотних засобів за даним елементом [2, с. 112].

Загальний норматив оборотних засобів складається з суми окремих нормативів:

$$H_{\text{заг}} = H_{\text{в.з}} + H_{\text{н.в}} + H_{\text{г.п}} + H_{\text{м.з}}, \quad (2)$$

де $H_{\text{в.з}}$ – норматив виробничих запасів;

$H_{\text{н.в}}$ – норматив незавершеного виробництва;

$H_{\text{г.п}}$ – норматив готової продукції;

$H_{\text{м.з}}$ – норматив майбутніх затрат [2, с. 114].

Релевантність витрат підприємства на оборотні засоби забезпечується вирішальним чином такими складовими, як витрати на логістику виробничих запасів і витрати на логістику запасів готової продукції. Це пов'язано з тим, що витрати на незавершене виробництво детерміновані технологічними режимами, а витрати майбутніх періодів також мають певні детермінанти. В зв'язку з цим розглянемо детальніше формування нормативів виробничих запасів і запасів готової продукції на предмет їх можливого скорочення, оскільки утворення надлишків даних запасів через завищені нормативи фактично означає заморожування в них оборотних коштів.

Норматив виробничих запасів по кожному виду або однорідній групі матеріалів включає в себе час знаходження в підготовчому, поточному та страховому запасах та можуть бути визначені за формулою:

$$H_{\text{в.з}} = Q_d (N_{\text{п.з}} + N_{\text{пот.з}} + N_{\text{с.з}}), \quad (3)$$

де Q_d – середньоденні затрати матеріалів;

$N_{\text{п.з}}$ – норма підготовчого запасу, дн.;

$N_{\text{пот.з}}$ – норма поточного запасу, дн.;

$N_{\text{с.з}}$ – норма страхового запасу, дн. [2, с. 114].

З наведених складових норми виробничих запасів переважного впливу з боку технологічних регламентів зазнає лише перша, норма підготовчого запасу. Залежність норми поточного запасу від технологічних чинників і від організаційних є співмірною, а норма страхового запасу вже більшою мірою залежить від організаційних чинників. Таким чином, об'єктивно резерви скорочення норм є більш значними:

- за нормами підготовчих запасів – за рахунок інновацій з удосконалення технології виробництва;

- за нормами страхових запасів – за рахунок інновацій з удосконалення організації виробництва.

Резерви вдосконалення норм поточних запасів є рівноцінними як за рахунок удосконалення технології виробництва, так і за рахунок удосконалення організації виробництва.

Норматив оборотних засобів у запасах готової продукції ($H_{\text{г.п}}$) можна визначити за формулою:

$$H_{\text{г.п}} = V_d (T_{\text{ф.п}} + T_{\text{о.д}}), \quad (4)$$

де V_d – денний випуск готової продукції за виробничою собівартістю;

$T_{\text{ф.п}}$ – час, необхідний для формування партії з метою відправки готової продукції споживачеві, дн.;

$T_{\text{о.д}}$ – час, необхідний для оформлення документів з метою відправлення вантажу споживачеві, дн. [2, с. 115].

Майже на кожному підприємстві і час, необхідний для формування партії з метою відправки готової продукції споживачеві, і час, необхідний для оформлення документів з метою відправлення вантажу споживачеві, можуть бути оптимізовані. Отже, резерви вдосконалення нормативу оборотних засобів у запасах готової продукції локалізовані в площині організаційно-управлінських інновацій.

Рациональне використання трудових ресурсів підприємства зводиться до якісного нормування цього сегменту та ефективного управління персоналом підприємства.

Норми праці включають норми часу, норми виробітку, норми обслуговування та норми чисельності.

Норма виробітку розраховується за такою формулою:

$$H_{\text{вир}} = T_d / H_{\text{ч}}, \quad (5)$$

де T_d – дійсний фонд робочого часу;

$H_{\text{ч}}$ – установлена норма часу на одиницю продукції. [2, с. 183]

Норма обслуговування визначається за такою формулою:

$$H_{\text{обсл}} = T_d / H_{\text{ч.обсл}}, \quad (6)$$

де T_d – дійсний фонд робочого часу;

$H_{\text{ч.обсл}}$ – норма часу на обслуговування устаткування. [2, с. 183]

Норма чисельності – необхідна для виконання визначеної роботи чисельність пер-

соналу. Як видно з формул (5) і (6), основні норми праці залежать від норми часу.

Норма часу розраховується за формулою:

$$N_{\text{ч}} = T_{\text{осн}} + T_{\text{доп}} + T_{\text{обсл}} + T_{\text{в.оп}} + T_{\text{пер}} + T_{\text{пз}}, \quad (7)$$

де $T_{\text{осн}}$ – основний час;

$T_{\text{доп}}$ – допоміжний час;

$T_{\text{обсл}}$ – час на обслуговування робочого місця;

$T_{\text{в.оп}}$ – час на відпочинок і особисті потреби;

$T_{\text{пер}}$ – час перерв з організаційно-технічних причин;

$T_{\text{пз}}$ – підготовчо-заклучний час [2, с. 182].

Виходячи з (7) пошук резервів раціоналізації використання трудових ресурсів необхідно зосередити на аналізі об'єктивності всіх складових за ключовими нормами часу того чи іншого виробництва, а також на інноваціях організаційного характеру з метою зниження нормованих трудовитрат за нетехнологічним складовим.

Висновки.

1. Інноваційний шлях розвитку формує реальну перспективу забезпечення раціоналізації використання ресурсів підприємств у сучасних умовах. Необхідна швидка переорієнтація на нові технології, оновлення

основних фондів підприємств для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на ринку.

2. Інновації для забезпечення раціоналізації за рахунок інтенсифікації використання основних засобів підприємства мають розроблятися в напрямках удосконалення й модернізації обладнання, оптимізації режимів технологічних процесів, удосконалення системи профілактичного та ремонтного обслуговування обладнання тощо.

3. Резерви вдосконалення норм поточних запасів є рівноцінними як за рахунок удосконалення технології виробництва, так і за рахунок удосконалення організації виробництва.

4. Резерви вдосконалення нормативу оборотних засобів у запасах готової продукції локалізовані в площині організаційно-управлінських інновацій.

5. Пошук резервів раціоналізації використання трудових ресурсів необхідно зосередити на аналізі об'єктивності всіх складових за ключовими нормам часу того чи іншого виробництва, а також на інноваціях організаційного характеру з метою зниження нормованих трудовитрат за їх нетехнологічним складовим.

Список літератури:

1. Морозов О.Ф. Джерела підвищення інноваційного потенціалу підприємства / Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11 – С. 139-147.
2. Сідун В.А., Пономорьова Ю.В. Економіка підприємства. – 2006. – 356 с.
3. Тарасова І.І. Інновації та інтелектуальний капітал розвитку підприємства / Економіка та держава. – 2013. – № 3. – С. 13-15.
4. Петрович Й.М. Економіка підприємства. – 2008. – С. 579.
5. Радзівіло І.В. Механізм формування інноваційного потенціалу промислового підприємства на основі застосування системно-динамічного підходу / Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 14. – С. 63-67.
6. Тимошенко М.Ю. Фактори активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні / Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 10. – С. 66-68.

УДК 338.58:65.014

Ярошевська О.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Класичний приватний університет

ЦІНОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Ярошевська О.В. Цінові тенденції промисловості України. У статті розглянуто цінові тенденції розвитку промислової галузі. Загальний тренд індексів цін промислової продукції має динамічну та одночасно низхідну тенденцію до 2012 року, поступово звужується ціновий канал за рахунок зниження рівня його верхньої межі. Загальна тенденція цін промислової продукції описується поліноміальною залежністю другого, третього та четвертого порядку, тобто має параболічний характер розвитку. Формування в 2013 році зростаючого тренду обумовлено негативним впливом податкового тиску на промислові підприємства, що в умовах рецесії економіки значно погіршує вкрай складне становище промислової галузі.

Ключові слова: ціна, індекси цін, промисловість, тренд, тенденція, поліноміальна залежність, логарифмічна залежність, методи ціноутворення, податковий тиск.

Ярошевская О.В. Ценовые тенденции промышленности Украины. В статье рассмотрены ценовые тенденции развития промышленной отрасли. Общий тренд индексов цен промышленной продукции имеет динамическую и одновременно нисходящую тенденцию до 2012 года, постепенно сужается ценовой канал за счет снижения уровня его верхней границы. Общая тенденция цен промышленной продукции описывается полиномиальной зависимостью второго, третьего и четвертого порядка, то есть имеет параболический характер развития. Формирование в 2013 году растущего тренда обусловлено негативным влиянием налогового давления на промышленные предприятия, в условиях рецессии экономики значительно ухудшает крайне сложное положение промышленной отрасли.

Ключевые слова: цена, индексы цен, промышленность, тренд, тенденция, полиномиальная зависимость, логарифмическая зависимость, методы ценообразования, налоговое давление.

Jaroszewska O.V. Price trends industry of Ukraine. The article discusses the price trends of the industrial sector. Price as economic characteristics is a significant regulator of the market. Popular methods for its determination in industrial enterprises include combined. The general trend of industrial production price index has a dynamic and at the same time a downward trend until 2012, gradually narrowing price channel by lowering the level of the upper border. The overall trend in prices of industrial products described polynomial dependence of the second, third and fourth order, that is, has a parabolic character development. Forming in 2013, the growing trend is due to the negative impact of the tax burden on industry, in a recession economy worsens extremely difficult situation the industrial sector.

Keywords: price, price indices, industry, trend, trend, polynomial dependence, logarithmic dependence, pricing methods, tax burden.

Постановка проблеми. Першочергові ознаки кризи в економіці також розпізнають крізь цінові показники, що уособлюють як вартість товару чи послуги, так і результати діяльності підприємства з урахуванням чинників, що формують рівень ціни. За останні роки цінові показники промислової галузі

нестабільні та цілком залежні від зовнішньої кон'юнктури ринку. Рецесія економіки країни формує зростаючий ціновий тренд на промислову продукцію, проте темпи росту показників собівартості промислової продукції випереджають аналогічні показники цін за рахунок стрімкового зросту складових

собівартості продукції. В умовах зниження загального попиту та світових цін на промислову продукцію, скорочення інвестицій, високої собівартості промислової продукції, результати діяльності промислових підприємств за 9 місяців 2014 року знаходяться на рівні «-79724,0 млн грн». Отже, цінова політика промислових підприємств як регулятор балансу комерційних інтересів виробників та споживачів неефективна, тому потребує подальшого дослідження в умовах рецесії економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цінових аспектів розвитку промислового сектору економіки присвячені праці таких вчених як В. Герасименко, Дж. Дейлі, А. Длігач, С. Дугіна, В. Корінев, Я. Литвиненко, Т. Негл, І. Олійник, А. Павленко, С. Салига, Ю. Тормоса, Е. Уткін, Р. Холден, А. Череп та інші. Проте, рецесія економіки України обумовила появу низки нових чинників формування цінової траєкторії розвитку промисловості, що потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення цінових аспектів розвитку промисловості в умовах рецесії економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складність та багатогранність сутності та значення ціни розглянуто в багатьох наукових роботах, зокрема:

– В.Л. Корінев трактує визначення ціни як відповідну кількість грошей, яка віддається за право придбання у власність конкретного виду продукції [1, с. 248];

- у свою чергу М.О. Бокулева характеризує ціну мірою відношення між споживачем, що готовий придбати продукцію, та підприємством, яке виготовляє дану продукцію (послуги) на підприємстві [2];

- як зазначає Е.А. Уткін, ціна – це форма вираження цінності благ, що виявляється в процесі їх обміну [3, с. 136];

- проте А.Б. Борисов визначає ціну як грошове вираження вартості товару, виконаних робіт або наданих послуг, яка формується на світових і державних ринках [4, с. 802].

За методичними рекомендаціями з формування цін на продукцію (роботи, послуги) промислових підприємств Міністерства промислової політики України ціна характеризується як грошове вираження впливу системи ціноутворюючих факторів, що діють нині [5, с. 20].

Тобто, ціна як економічна характеристика одночасно представляє собою і результат діяльності підприємства, і рівень взаємодії попиту та пропозиції, і рівень втручання держави в бізнес, і цінову політику виробника в умовах діючих цінових чинників.

До методів ціноутворення в промисловому секторі економіки відносять наступні [6]:

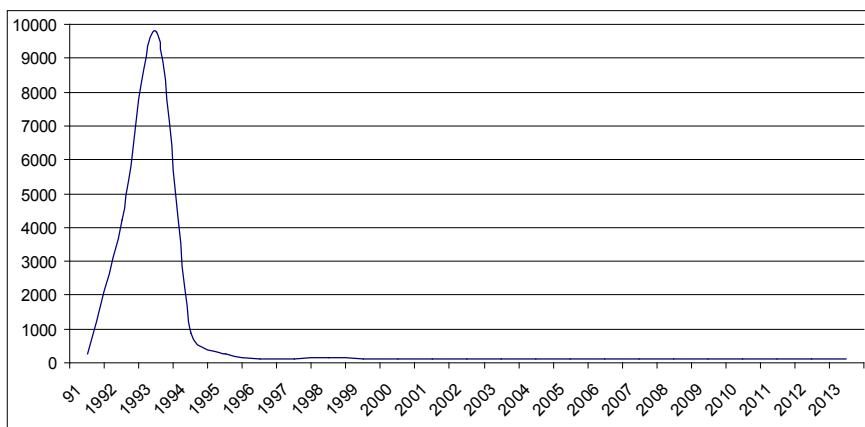


Рис. 1. Динаміка індексів цін промислової продукції України за 1991-2013 роки

Побудовано автором за даними [7]

- витратний метод, що враховує собівартість продукції та плановий прибуток;
- метод, що враховує попит на продукцію, за яким ціна визначається на основі встановлення взаємозв'язку між кількістю продукції та попитом на неї;
- конкурентні методи ціноутворення, за якими обмеження на верхню межу встановлюють з урахуванням цін конкурентів та їх ціновою політикою;
- метод граничних цін, коли визначається нижня межа ціни (ціна виробника) та верхня межі ціни (ціна споживача), а між ними формується ціновий коридор (діапазон) лояльності споживача до даної продукції виробника та можливостей виробника для задоволення даного споживача;
- тендерне ціноутворення, за яким формується певне коло пропозиції відповідно до певних умов споживача продукції. Кінцевий рівень ціни формується в процесі здійснення тендерної процедури та, у результаті, може суттєво відрізнятись від ринкових;
- комбіновані методи ціноутворення, що представляють собою синтез розглянутих методів.

На практиці найчастіше використовують саме комбіновані методи ціноутворення, зокрема: витратний + конкурентний + тендерний методи, що дає змогу виробнику промислової продукції максимально віднайти баланс між власними та споживчими комерційними інтересами.

Дослідження динаміки індексів цін промислової продукції з 1991 року по 2013 рік демонструє стрімке зростання рівня показника в 1992-1995 роках (рис. 1).

Пікове зростання приходиться на 1993 рік та досягає рівня 9767%. З 1996 року відбувається суттєве зниження рівня показника цін на промислову продукцію і на той час становить 117%.

Розглянемо динаміку показників індексів цін на промислову продукцію України з 1995 року по 2013 рік, рисунок 2.

Середнє значення рівня індексу цін на промислову продукцію з 1996 року по 2013 рік становить 114,2%, а показник середнього квадратичного відхилення – 9,37%, коефіцієнт варіації показника індексу цін на промислову продукцію дорівнює 8,21%, що характеризує низький рівень ризику мінливості рівня показника, оскільки рівень коефіцієнта варіації не перевищує 10%.

Розглянемо окремі показники індексів цін на певні групи промислової продукції, таблиця 1, рисунок 1. За даними таблиці 1 спостерігаються наступні тенденції: у період 2009 року сукупність індексів показників промислової продукції коливалася від 103% до 147%.

Найвищий рівень показника в 184% спостерігався за виробництвом цукру. Такий діапазон індексів цін промислової продукції поступово звужувався за рахунок зниження рівня верхньої межі цінового каналу, нижня межа цінового каналу протрималася до 2011 року.

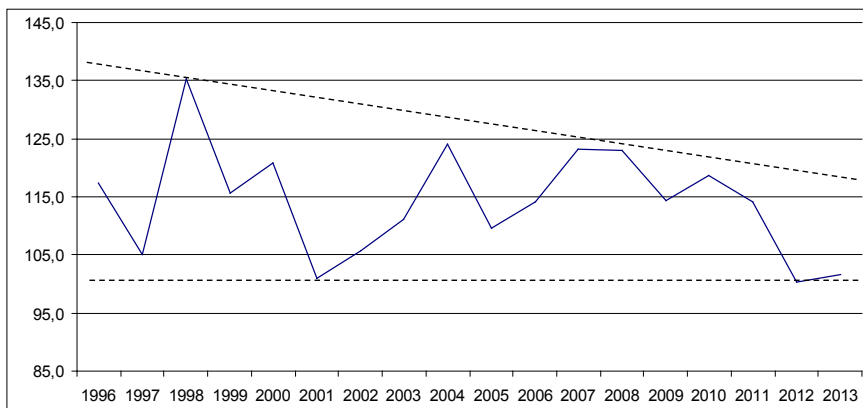


Рис. 2. Динаміка індексів цін промислової продукції України

Побудовано автором за даними [7]

Вже в 2012 році нижня межа цінного каналу суттєво знизилася до рівня 88% та в 2013 році зросла до рівня 94%. Верхня межа цінового каналу в 2011 році закріпилася на рівні 124%, у 2012 році – на рівні 109%, а в 2013 році – на рівні 107%. Загалом ціновий

коридор промислової продукції до 2012 року має низхідну тенденцію, а вже в 2013 році поступово зростає. Як зазначалося, іншу тенденцію демонструють показники індексів цін виробництва цукру, показник стрімко знижується до середини 2012 року з рівня

Таблиця 1

**Індекси цін виробників промислової продукції за видами діяльності
(грудень до грудня попереднього року, %)**

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Промисловість	114,3	118,7	114,2	100,3	101,7
Добувна промисловість	111,2	144,4	125	88,4	105,8
Переробна промисловість	117,4	117,1	110,1	99,8	99,8
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	120,3	118,9	109,4	103,6	103,8
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	107,3	110,7	115	103,4	98,8
Виробництво молочних продуктів та морозива	124,5	120,4	112,9	96,3	115,3
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів	109,5	109,4	113,2	104	103,3
Виробництво цукру	184,1	124,7	86,8	88,5	117
Виробництво напоїв	113,7	112,8	121,9	106,4	107,1
Легка промисловість	113,5	111,2	108,7	102,4	101,2
Текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	112,4	110,8	109,8	102,3	101,2
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	109,6	104,1	115,5	102,3	101
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	142,9	125,1	115,9	92,7	99,2
Виробництво коксу	133,8	148,6	101,7	79,1	97,8
Виробництво продуктів нафтоперероблення	147,3	111,5	124	99,7	100
Хімічне виробництво	127,6	115,7	118	105,2	94,7
Виробництво гумових та пластмасових виробів	107,3	108,3	110,4	100,1	101
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	104,2	106,6	114,5	107,6	100,8
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	117,2	122,7	108,5	94,9	97,3
Виробництво машин та устаткування	109,1	106,1	106,1	104	101,7
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	114,7	106,9	104,3	101,7	100,1
Виробництво транспортних засобів та устаткування	104,2	117,6	112,7	97,3	94,9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	103,9	112,5	121	109,1	105,2

Побудовано автором за даними [7]

184% до 86% у 2011 році та поступово зростає і в 2013 році демонструє рівень 117%. Доречно зазначити, іншу динаміку демонструють показники добувної промисловості та виробництва коксу. Стрімке зростання показників у 2010 році продовжилося падінням рівня індексів до 79% у 2012 році та поступовим зростанням у 2013 році.

Отже, загальний тренд індексів цін промислової продукції має динамічну та одно-

часно низхідну тенденцію, поступово звужується ціновий канал за рахунок зниження рівня його верхньої межі. У 2013 році показники індексу цін промислової продукції формують початок нового тренду із зростаючою тенденцією, що обумовлює прогнозування подальшого зростання цін на промислову продукцію.

Ціновий тренд промислової продукції оцінимо за типами тенденції, таблиця 2.

Таблиця 2

Характеристика цінових тенденцій промислової продукції

Найменування показника	Тип лінії тренда	Рівняння	Величина достовірності апроксимації
Промисловість	Поліноміальний	$y = 2,0167x^3 - 12168x^2 + 2E+07x - 2E + 10$	R2 = 0,96
Добувна промисловість	Поліноміальний	$y = 8,8833x^3 - 53597x^2 + 1E+08x - 7E + 10$	R2 = 0,98
Переробна промисловість	Поліноміальний	$y = -0,1929x^2 + 770,42x - 769271$	R2 = 0,9
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Логаріфмічний	$y = -9713,5\ln(x) + 73996$	R2 = 0,9
Легка промисловість	Логаріфмічний	$y = -6716,7\ln(x) + 51197$	R2 = 0,95
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	Поліноміальний	$y = 2,4714x^2 - 9952,1x + 1E+07$	R2 = 0,93
Хімічне виробництво	Логаріфмічний	$y = -15343\ln(x) + 116819$	R2 = 0,91
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	Поліноміальний	$y = 1,4667x^4 - 11798x^3 + 4E+07x^2 - 5E+10x + 2E+13$	R2 = 1
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	Поліноміальний	$y = 2,975x^3 - 17949x^2 + 4E+07x - 2E + 10$	R2 = 0,99
Виробництво машин та устаткування	Поліноміальний	$y = 0,2917x^4 - 2346,4x^3 + 7E+06x^2 - 9E+09x + 5E+12$	R2 = 1
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	Поліноміальний	$y = 0,8857x^2 - 3565,8x + 4E+06$	R2 = 0,98
Виробництво транспортних засобів та устаткування	Поліноміальний	$y = 2,6083x^3 - 15739x^2 + 3E+07x - 2E + 10$	R2 = 0,99
Виробництво та розподілення електроенергії, газу, води	Поліноміальний	$y = 2,0292x^4 - 16322x^3 + 5E+07x^2 - 7E+10x + 3E+13$	R2 = 1

Розраховано автором за даними [7]

Загальна тенденція цін промислової продукції описується поліноміальною залежністю, окрім виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, легкої промисловості та хімічного виробництва, яким притаманна логарифмічна тенденція. Поліноміальні тенденції характеризують наявність параболічного характеру цінової тенденції другого, третього та четвертого порядку. У підсумку зазначимо, що цінові тенденції промислової продукції мають динамічно нестабільний характер із параболічним типом тенденції.

Формування зростаючого цінового тренду промислової продукції з 2013 року по теперішній час склалося також під впливом

податкових чинників, зокрема як загальне зростання податкового тиску на бізнес, а саме [8]:

- змушене кредитування державного бюджету за рахунок бізнесу (на 01.09.2014 року невідшкодований ПДВ на розрахункові рахунки підприємств 15,9 млрд грн; заявлений до відшкодування в рахунок майбутніх періодів 14,1 млрд грн.; переоплати за податками 34 млрд грн;

- системне зростання позапланових податкових перевірок (за перше півріччя 2014 року здійснено 35 тис. податкових перевірок, що обумовило відкриття 6 тис. кримінальних справ; оштрафовано 230 тис. підприємств).

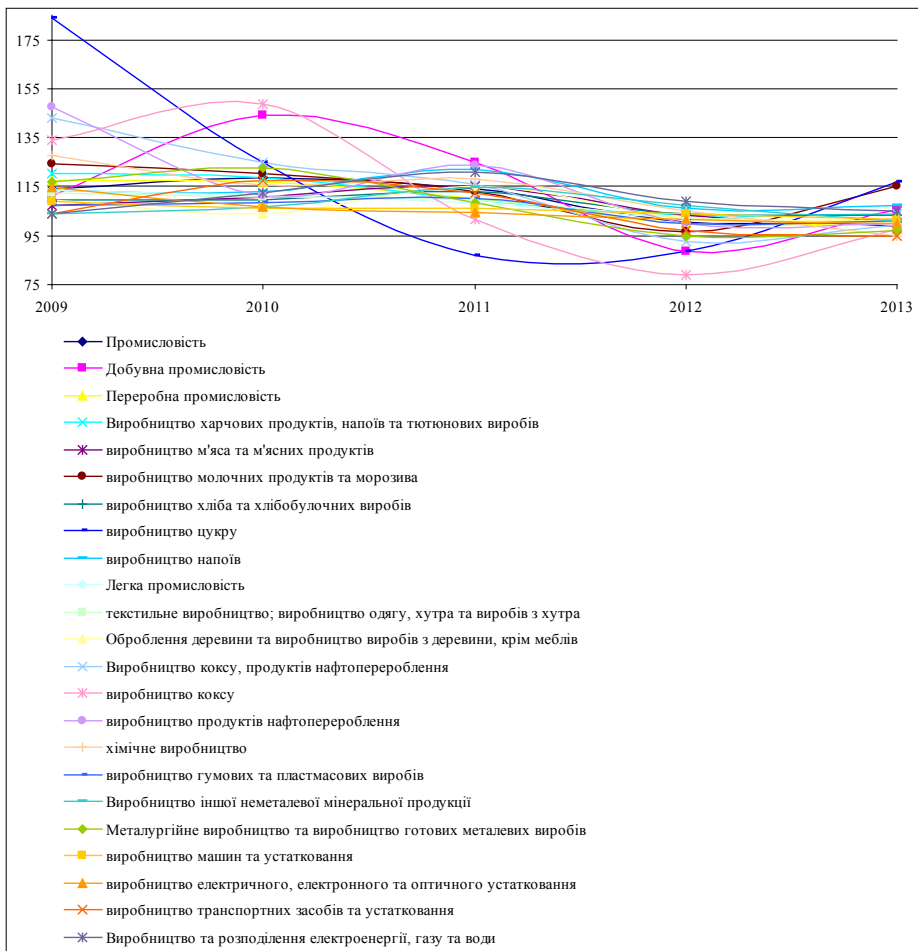


Рис. 3. Індекси цін виробників промислової продукції за видами діяльності, (грудень до грудня попереднього року, %)

Побудовано автором за даними [7]

Загальний податковий тиск на промисловість здійснювався на тлі [8; 9]: введення обмежень НБУ на валютні операції; обмеження поставок електроенергії і газу промисловим підприємствам; обмеження країн Митного союзу; скорочення обсягів експорту продукції та інвестицій у галузь; зростання собівартості продукції та низька її конкурентоспроможність; несприятливої кон'юнктури зовнішніх ринків, нерозвиненість внутрішнього ринку ті ніші. Тобто, несприятливі умови розвитку промислового виробництва загострюються негативним впливом податкового тиску, що значно знижує ефективність антикризових заходів у промисловому секторі економіки країни.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що ціна як економічна характеристика є вагомим регулятором на ринку. До методів її визначення на промислових підприємствах відносять комбіновані, що дає змогу виробнику максимально віднайти

баланс між власними та споживчими комерційними інтересами. Середнє значення рівня індексу цін на промислову продукцію з 1996 року по 2013 рік становить 114,2%, а показник середнього квадратичного відхилення – 9,37%, коефіцієнт варіації показника індексу цін на промислову продукцію дорівнює 8,21%, що характеризує низький рівень ризику мінливості рівня показника. Загальний тренд індексів цін промислової продукції має динамічну та одночасно низхідну тенденцію до 2012 року, поступово звужується ціновий канал за рахунок зниження рівня його верхньої межі. Загальна тенденція цін промислової продукції описується поліноміальною залежністю другого, третього та четвертого порядку, тобто має параболічний характер розвитку. Формування в 2013 році зростаючого тренду обумовлено негативним впливом податкового тиску на промислові підприємства, що в умовах рецесії економіки значно погіршує вкрай складне становище промислової галузі.

Список літератури:

1. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: [монографія] / В.Л. Корінев. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.
2. Бокулева М.О. Ціноутворення на продукцію машинобудівних підприємств з урахуванням поведінки споживачів: дис. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук: 08.00.04 / Запоріжжя, 2010 р. – 184 с.
3. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика / Э.А. Уткин. – М.: ЭКСМОС, 1997. – 243 с.
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2006. – 860 с.
5. Методичні рекомендації з формування цін на продукцію (роботи, послуги) промислових підприємств. – К.: ДП ДІКТЕД Міністерства промислової політики України, 2009. – 326 с.
6. Кучерова Г.Ю. Ціноутворення на нову продукцію машинобудівних підприємств: дис канд. економ. наук: 08.00.04 / Кучерова Г.Ю. – Запоріжжя, 2011. – 189 с.
7. Офіційний сайт Державного служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
8. Круглий стіл «Врятувати промисловість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://silnaukraina.com/kruglij-stil-vryatuvati-promislovist/>.
9. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2014. – 132 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 351.863

Антошкін В.К., к.е.н., докторант
Бердянський університет менеджменту і бізнесу

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВРАХУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ КРАЇНИ

Антошкін В.К. Методологічні засади врахування та регулювання соціальних складових формування економічної безпеки регіонів країни. У статті виявлено особливості формування економічної безпеки регіонів країни та її соціальні аспекти. Визначено методологічні підходи щодо їх врахування та оцінки. Обґрунтовано інструменти та механізми їх державного регулювання та підтримки економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, соціальні складові, чинники, методологічні засади, державне регулювання, регіони, національна економіка.

Антошкин В.К. Методологические основы учета и регулирования социальных составляющих формирования экономической безопасности регионов страны. В статье выявлены особенности формирования экономической безопасности регионов страны и ее социальные аспекты. Определены методологические подходы относительно их учета и оценки. Обоснованы инструменты и механизмы их государственного регулирования и поддержки экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, социальные составляющие, факторы, методологические основы, государственное регулирование, регионы, национальная экономика.

Antoshkin V.K. Methodological foundations of accounting and regulation of the social components of economic security of the regions of the country. In the article the features of formation of economic security of the regions of the country and its social aspects. Identified methodological approaches with respect to their accounting and valuation. Grounded tools and mechanisms of state regulation and support of economic security.

Keywords: economic security, social components, factors, methodological foundations, government regulation, regions, national economy.

Постановка проблеми. Системні структурні перетворення, які охопили всі сторони суспільної життєдіяльності в Україні, направлені на її модернізацію, сталий розвиток та економічне зростання. Проте наявність впливу дестабілізуючих факторів призводить до поглиблення відмінностей в рівнях соціально-економічного розвитку регіонів країни, здатних перетворитися в різного роду небезпеки для економіки. Це зумовлює необхідність розробки методоло-

гічного інструментарію для оцінки економічної безпеки регіонів, використання якого дозволить сформувати механізми економічної безпеки країни з урахуванням соціально-економічних, ресурсних та інших особливостей кожного регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічної безпеки на макро- і мезорівнях відображені в наукових роботах українських, російських та зарубіжних вчених-економістів: Герасимчук З.,

Гойчук О., Вавдіюка Н., Гейця В., Горбуліна В., Качали Т., Клебанової Т., Ткач С., Ткачевої Н., Черняка О. та ін. Разом з тим досить актуальною є проблема дослідження та оцінки економічної безпеки регіонів країни з урахуванням соціально-економічних чинників господарювання – демографічних, зайнятості, якості життя тощо.

Метою статті є виявлення особливостей формування економічної безпеки регіонів країни та її соціальні аспекти, визначення методологічних підходів щодо їх врахування та оцінки, обґрунтування інструментів та механізмів їх державного регулювання та підтримки економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні – це гарантія незалежності країни, умова соціальної стабільності і ефективної життєдіяльності суспільства, економічного зростання. Це пояснюється тим, що економіка є однією з життєво важливих сторін діяльності суспільства, держави й особи [1, с. 58]. Тут все взаємозв'язане, і один напрям доповнює інший. Економічна безпека традиційно розглядається як якісна найважливіша характеристика стійкості економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами національного господарства, а також послідовну реалізацію національно-державних інтересів.

Соціально-економічну безпеку країни та її регіонів в сучасних умовах господарювання можна визначити як наслідок сукупного впливу зовнішніх і внутрішніх умов і ресурсів, що забезпечують сталий розвиток суспільства і підвищення якості життя його членів. Її складові сприяють ефективному динамічному зростанню, здійсненню належної реструктуризації галузей, їх здатності задовольняти потреби суспільства, держави, індивіда, забезпечувати конкурентоспроможність на зовнішніх і внутрішніх ринках, що гарантує захист від різного роду ризиків, загроз і втрат.

Руйнування ж єдиного соціально-культурного та світоглядного простору, що продовжується, економічна дезінтеграція і соці-

альна диференціація населення, деструкція екологічних процесів в Україні провокує посилення напруженості у взаєминах регіонів і центру. Це проявляється у соціальній нестабільності, тінізації економіки, корупції, нерівномірній бюджетній підтримці регіонів. Вирішення вказаних складних проблем криється у зміцненні державних інститутів підтримки економічної безпеки, збалансованого застосування її ринкових важелів, соціальних та інших ресурсів тощо.

Отже, особливості соціально-економічного механізму господарювання, що склався в країні, є базисом не тільки економічної, але й національної безпеки країни. В процесі дослідження були виділені і проаналізовані групи показників, що відображають найбільш важливі ділянки в реальному секторі, зокрема, на рівні соціальної сфери. Саме ці індикатори використовуються як порогові значення економічної безпеки та її соціальної складової. Вони характеризують граничні величини, ігнорування яких перешкоджає нормальному ходу розвитку економіки і соціальної сфери і приводить до формування руйнівних тенденцій в області виробництва і рівня життя населення [2, с. 241].

Соціальні індикатори характеризують тенденції розвитку соціальних процесів, що склалися, з погляду реалізації принципу справедливості розподілу благ, соціального захисту населення, рівня його доходів та інших складників якості життя. Порушення цього принципу виявляється в зростанні доходів пануючих соціальних прошарків населення за рахунок зменшення доходів інших не у зв'язку з великим їх внеском в зростання суспільного добробуту, а у зв'язку з провідною роллю в розподілі матеріальних та інших благ.

Аналіз показав, що соціальні індикатори далекі від порогових показників безпеки і стабільності. Кількість людей, що живуть за межею бідності, в два рази перевищує порогове значення, якщо тут взагалі доречно говорити про які-небудь пороги для країни, що володіє значними природними багатствами і валютними резервами, що збільшуються та вивозяться за кордон з року в рік. Натомість розмір середньої пенсії постійно відстає від прожиткового мінімуму пенсіо-

нерів, тоді як наявність платоспроможного попиту населення старших вікових груп відіграє роль чинника, що підтримує роздрібний товарообіг.

У світовій практиці не допускається досягнення величиною прожиткового мінімуму 70% середнього розміру пенсій. Частина літніх людей, яка не мала ніяких надходжень у вигляді заробітної плати або інших доходів і хто жив тільки на пенсію, складають значну частину бідного та дуже бідного населення. Добре відомо, що ніяка економіка не може ефективно функціонувати в умовах соціальної напруженості. Так само як і соціальна напруженість складається із ступеня незадоволеності населення рівнем життя, станом екології, ефективністю влади, впливом кримінальних структур та корупції. Не можна зняти соціальну напруженість без вирішення економічних питань, від яких залежить і рівень безробіття, і якість життя.

Найбільш значимою соціальною проблемою є бідність. Бідні є скрізь, проте українська проблема полягає в масштабах бідності. Сьогодні нижче за прожитковий мінімум живе вже кожен третій [3, с. 30-32]. Перевищення порогового показника рівня безробіття населення свідчить про наявність загроз соціально-економічній безпеці в наступних областях: Волинській, Житомирській, Кіровоградській, Миколаївській, Рівненській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій. У безпеці знаходилися АРК, Дніпропетровська, Одеська, Харківська області, м. Київ, м. Севастополь. Решта всіх регіонів знаходяться в зоні ризиків, а Донецька та Луганська області – в зоні гуманітарної катастрофи.

По показнику середніх призначених пенсій зі всіма нарахуваннями і компенсаціями середній пенсіонер не досягає за доходами і половини прожиткового мінімуму. Отже, пенсіонер, що живе поза сім'єю, приречений на голодну смерть. Чисельність економічно активного населення складає близько 30% від загальної чисельності населення. Про низький рівень заробітної плати населення регіонів свідчить показник відношення середньої заробітної плати до мінімального прожиткового мінімуму – 3:1. Цей показник має порогове значення небезпеки в Терно-

пільській області. У безпеці знаходяться індустріальні Дніпропетровська, Запорізька області, м. Київ.

Решта всіх регіонів України знаходиться в стані ризику. Це проблема різкої диференціації доходів населення, особливо між найбіднішими і найбагатшими. За роки реформ не просто змінилося матеріальне положення громадян країни – трансформувалася вся система формування доходів населення. У соціалістичній економіці основним джерелом надходження особистих доходів була оплата праці (приблизно 3/4 всіх доходів), при чому її рівень був украй невисокий і малорухливий. Диференціація основної маси населення за розміром заробітку практично була відсутня, а весь процес регулювання зводився до механізму нарахування і перерахунку заробітної плати по певній схемі. Паралельно з цим існувала додаткова закрита система розподілу благ, обслуговуюча невелику соціальну групу номенклатурних та партійних працівників та їх сімей. При цьому всі процеси формування і регулювання доходів та фондів споживання громадян регулювалися державою.

На теперішній час в Україні склалася прямо протилежна система матеріального забезпечення населення, в якій функції і можливості держави мінімізовані. Зазначимо, що значущість офіційного заробітку в структурі доходів за роки реформи впала майже удвічі. З'явилися тіньові доходи, але неоподатковані, що поглиблює проблему. Уряд бере зобов'язання підвищити доходи населення через збільшення зарплат і пенсій. Але, наприклад, в 2014-2015 рр. номінальні доходи населення навіть зменшилися на 23-25% через обмеження зарплат та збільшення податків, а ціни виростили на 50-100%.

Надзвичайно актуальною є проблема оплати інтелектуальної праці. Україна століттями вражала світ інтелектуальним потенціалом. Рівень зарплати у сфері освіти складає сьогодні у межах 50% від середнього рівня у промисловості, а середня зарплата в науці в 30 разів менше, ніж у вчених Західної Європи. Сьогодні в Україні вмирає в 3 рази більше людей, ніж народжується. Вплив демографічної ситуації на стан економічної безпеки регіонів є дуже вагомим,

адже однією із головних передумов для сталого розвитку регіонів є розширене відтворення трудового потенціалу та людського капіталу у цілому [4, с. 143].

Стан демографічної загрози мають такі регіони України як Житомирська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області. У контексті демографічних аспектів людського розвитку на регіональному рівні потрібно звернути увагу на загрози тенденції скорочення загальної чисельності населення, особливо на рівні сільських територій. Це вимагає повернення до практики суттєвої бюджетної підтримки державної демографічної політики, вирішення комунально-побутових та житлових проблем.

Ситуація, що утворилася, в сфері зайнятості об'єктивно вимагає посилення державної підтримки масштабних заходів, насамперед, по відродженню реального сектора економіки, регулюванню продуктивної зайнятості, зокрема в галузевому і регіональному вимірах [5, с. 130]. Проблему зайнятості можна частково вирішити за рахунок цілеспрямованої підтримки середнього і дрібного підприємництва, середнього класу, якій у своїй масі так і не вдалося сформувати.

Назрілу необхідність розробки і ухвалення державної програми сприяння зайнятості населення на найближчі роки і віддалену перспективу підтверджує також наявність регіонів країни з істотною деформацією професійно-фахової структури населення, специфікою соціально-економічного розвитку: моноспеціалізацією, високою або низькою концентрацією діяльності, переважанням виробництв з високою концентрацією інтелектуальної праці, галузей з великою питомою вагою збиткових виробництв або підприємств-банкротів, самозайнятстю населення. Необхідно також прийняти комплекс соціальних законів, які чітко визначили б порядок допомоги бідним верствам населення і джерела її фінансування.

Виходячи з вищевикладеного, згідно інтегрального індексу соціально-економічних регіональних показників розвитку, у безпеці не знаходиться жоден регіон, стан ризику мають АРК, Волинська, Житомир-

ська, Закарпатська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька області, м. Севастополь. Інша частина регіонів України (48%) мають стан загрози щодо рівня життя населення, структури доходів, демографічної ситуації, стану оточуючого середовища, що викликає загострення соціально-економічної напруги [6, с. 97]. У таких умовах необхідно проводити в дію механізми забезпечення економічної безпеки регіонів, що направлені на відновлення порушеного соціального і еколого-економічного балансу.

Ситуація, що створилася, вимагає негайного, цілеспрямованого втручання держави в проблеми соціальної політики [7, с. 12]. Критично важливим для подальшого розвитку України є вибір з урахуванням попереднього досвіду найбільш ефективної економічної моделі функціонування і розвитку країни. Неприпустимо продовження колишніх і здійснення нових стратегічних прорачунків і помилок у державній стратегії, особливо у виборі економічної моделі розвитку.

Необхідним є істотне посилення соціальної складової економічної політики: підвищення життєвого рівня населення, перш за все, на основі підвищення оплати праці, своєчасних виплат заробітної плати і гарантованих законом соціальних виплат, посилення цільової спрямованості матеріальної підтримки, зниження рівня безробіття; створення умов для подолання бідності і надмірного соціально-економічного розмежування в суспільстві; збереження та зміцнення демографічного і трудового потенціалу країни; подолання кризових демографічних процесів; створення ефективної системи соціального захисту людей, охорона і відтворення їх фізичного, духовного та морального здоров'я, світогляду населення [8, с. 127].

Висновки. Оцінка економічної безпеки регіону включає аналіз його соціального розвитку, що покликаний виявити рівень і якість життя населення, її динаміку, найважливіші проблеми відтворення населення і трудових ресурсів, рівень і тенденції зміни зайнятості. Визначаються рівень соціальної напруженості, причини кризових явищ і можливості та засоби їх

подолання. Велике значення також має регіональний аналіз тенденцій розвитку демографічних процесів, безпосередньо пов'язаних з соціальними.

Це визначає необхідність розробки і обґрунтування методики комплексного аналізу кризових ситуацій у економіці і соціальній сфері регіонів з урахуванням адміністративно-територіального облаштування країни і зарубіжного досвіду таких досліджень; виявлення конкретних регіонів,

що знаходяться або потенційно схильних до досягнення кризової ситуації, при якій виникає загроза економічній безпеці країни. Таким чином, від рівня вирішення соціальних проблем залежить зниження соціальної напруги, створення довгострокових основ забезпечення соціальної стабільності і підвищення якості життя населення регіонів України, що, у свою чергу, здатне істотно знизити соціальні ризики і підвищити економічну безпеку регіонів.

Список літератури:

1. Новікова О.Ф. Соціальна орієнтація економіки: механізми державного регулювання: [монографія] / Новікова О.Ф., Гринецька С.М., Шамілева Л.Л. – Донецьк: Ін-т економіки пром-сті, 2009. – 220 с.
2. Система економічної безпеки держави / Під заг. ред. д.е.н., проф. Сухорукова А.І. / Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К.: ВД „Стилос”, 2009. – 685 с.
3. Качала Т.М. Сутність економічної безпеки як основи сталого розвитку економічної системи / Т.М. Качала // Сучасні перспективи розвитку системи економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання: Монографія / за ред. проф. Мігус І.П. – Черкаси: ТОВ «Макалут». – Черкаси, 2012. – С. 27-39.
4. Ткачова Н.М. Механізми державного регулювання регіональної економічної безпеки: [монографія] / Н.М. Ткачова. – Донецьк: ВІК, ДонГУУ. – 2009. – 284 с.
5. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення / В. Герасимчук, Н.С. Вавдіюк. – Луцьк: Надстір'я, 2010. – 244 с.
6. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / [Геєць В.М., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.]; за ред. В.М. Гейця. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 240 с.
7. Ефективність соціально-економічного розвитку та економічна безпека регіону (на прикладі Закарпатської області); аналіт. доп. / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2013. – 32 с.
8. Симонова О.Г. Актуальні проблеми регіональної економічної безпеки України // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 8. – С. 125-132.

УДК 332.1

Бугрім О.Ю., к.е.н. доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія

ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРИДНІПРОВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ

Бугрім О.Ю. Природно-ресурсний потенціал Придніпровського економічного району. У статті розглянуто особливості природно-ресурсного потенціалу Придніпровського району та основні фактори розміщення продуктивних сил. Проаналізовано сучасні проблеми району.

Ключові слова: природно-ресурсний потенціал, металургія, район, продуктивні сили, транспортна мережа, машинобудування, перспектива розвитку, рівень забруднення.

Бугрим А.Ю. Природно-ресурсный потенциал Приднепровского экономического района. В статье рассмотрены особенности природно-ресурсного потенциала Приднепровского района и основные факторы размещения производительных сил. Проанализированы современные проблемы района.

Ключевые слова: природно-ресурсный потенциал, металлургия, район, производительные силы, транспортная сеть, машиностроение, перспектива развития, уровень загрязнения.

Bugrim A.Yu. Natural and resource potencial of the Dnieper economic region. Natural and resource potencial of the Dnieper area and major factors of placement of productive forces are considered in article. Modern problems of the area are analysed.

Keywords: natural and resource potential, metallurgy, area, productive forces, transport network, mechanical engineering, development prospect, pollution level.

Постановка проблеми. Придніпровський економічний район займає територію Дніпропетровської, Запорізької та Кіровоградської областей – частину центральної та південно-східної території України. Він є одним з найбільш розвинених індустріальних регіонів України з потужним соціально-економічним потенціалом, має вигідне економіко-географічне положення щодо високорозвинених регіонів України – Донецького, Причорноморського, Центрального, її головних транспортних магістралей і портів Чорного та Азовського морів. Південна частина Запорізької області виходить до Азовського моря, а по території району проходить нижня течія Дніпра, що дозволяє розвивати річковий і морський види транспорту, рекреаційне господарство. Район розташований в межах степової природно-господарської зони зі сприятливими умовами для розвитку сільськогосподарського виробництва.

Загальна територія Придніпровського економічного району становить 83,7 тис км². Рельєф району є розчленованим, переважно рівнинним. В межах району спостерігаються виходи кристалічних порід Українського кристалічного щита. На північному заході району пролягає Придніпровська височина, на півночі і північному сході – Приазовська височина, на півдні – Причорноморська низовина.

Чисельність населення Придніпровського району складає 8,6 млн. чоловік. Регіон характеризується високою густрою населення – 81 людина на км². Питома вага міського населення – 77,9%, причому в Україні вона дорівнює 68%. Густина населення в Дніпропетровській області найбільша – 105,2 чол./км², в Запорізькій вона становить 66,6 чол./км², у Кіровоградській – 41,4 чол./км² (станом на 01.01.2010 р.). Для Дніпропетровської області характерний і

високий рівень урбанізації – 83,6%, в той час як у Запорізькій – 77%, а в Кіровоградській – 62% [2, с. 307].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у Дослідження природно-ресурсного потенціалу Придніпровського регіону зробили такі вчені: Дорогунцов С.І., Коваль Я.В., Руденко В.П., Руснак П.П., Данилишин Б.М., Борщевський П.П., Гайдучський П.І., Гладій М.В. та інші.

Мета роботи: провести детальний аналіз природно-ресурсного потенціалу Придніпровського економічного регіону.

Виклад основних результатів. Придніпровський район – один з найпотужніших багатогалузевих індустріальних та агропромислових районів з великими експортними можливостями.

Природні умови сприяють розвитку господарства. Територія району входить до степової природно-географічної зони, південної і середньостепової підзони. Це рівнинні простори: північно-західні і південно-східні території – горбисто-рівнинні (Придніпровська і Приазовська височини), північний схід – хвиляста рівнина, центр і південь – низовинні рівнини (Придніпровська та Причорноморська низовини).

Клімат формують атлантичні, арктичні і континентальні повітряні маси (іноді про-

никають субтропічні повітряні маси) помірних широт. Середні температури становлять влітку +22...+24 °С, взимку -6 ...-4 °С, за рік випадає в середньому 350...450 мм осадків.

У районі є ресурси, що представляють світове значення. Особливо виділяються рудні ресурси: залізна руда (Криворізький і Белозерський басейни), марганцева (Нікопольське, Інгулецьке і Тошакське родовища), нікелевий (Саксаганське родовище Дніпропетровської області), титанова руда (Дніпропетровська область), боксити (Малишевське і Вовчанське родовища Дніпропетровської області). З нерудних ресурсів виділяються: магнезит (Запорізька та Дніпропетровська області), азбест (Приазов'я), берил, аметист, яшма (Криворіжжі, Приазов'ї) [3, с. 335].

У Придніпровському економічному районі зосереджено близько 8 млн. га земель – 13,7% території України, у тому числі 6,8 млн. га сільськогосподарських угідь і 5,8 млн. га ріллі. Землезабезпеченість в розрахунку на одного жителя району є досить високою і становить 0,97 га сільськогосподарських угідь (по Україні – 0,87 га) і 0,80 га ріллі (по Україні – 0,59 га). В районі відзначається надмірно висока розораність сільськогосподарських угідь – 85,1% (78% в середньому по Україні), найбільша в Кіровоградській області – 86,7%. Серед зональних



Рис. 1. Межі Придніпровського економічного району

типів ґрунтів переважають звичайні середньогумусні чорноземи, однак існують розбіжності по території. У Дніпропетровській області переважають звичайні та південні чорноземи (48% площі області), є також лучно-чорноземні, лучні солонцюваті, дернові, піскуваті і інші. У Запорізькій області переважають чорноземи (75% області) – на півночі – чорноземи звичайні, на півдні – південні та південні солонцюваті. У Кіровоградській області: в лісостеповій частині переважають чорноземи типові середньо і малогумусні, чорноземи опідзолені (95% площі), ясно-сірі та сірі лісові ґрунти, в степовій – чорноземи звичайні та малогумусні (95% площі). По класифікації ґрунтів України за їх придатністю для сільськогосподарського виробництва ґрунту Наддніпрянщини зараховують до ґрунтів найбільш високої якості. Слід виділити ґрунти Кіровоградської та Дніпропетровської областей – загальний бал бонітету ріллі у товаровиробників складає в Кіровоградській області 51 бал, у Дніпропетровській – 46 балів (в середньому по Україні 41 бал). Ґрунтово-кліматичні умови сприяють розвитку інтенсивного і багатогалузевого землеробства і тваринництва. Рослинність представлена різнотравно-, типчаково-, ковиловими і полиново-злаковими степами. У Дніпропетровській і Запорізькій областях лісистість становить 2,5...3,5 %.

Придніпровський регіон займає одне з перших місць в Україні за обсягом споживання води, тому що має дуже високу концентрацію водомістких галузей важкої

промисловості і сільського господарства, тому водні ресурси є обмежуючим фактором розвитку господарського комплексу Придніпров'я. У той же час, у зв'язку з високою концентрацією в районі водомістких галузей, потреба у воді тут є однією з найбільших в Україні. Забезпеченість водними ресурсами тут є однією з найменших в Україні – 0,45 тис. м³/рік на одного жителя (в Україні в середньому 1,3 тис. м³/рік).

Серед водних ресурсів особливе значення мають води річок басейну Дніпра (р. Дніпро, р. Самара, р. Інгулець, р. Мокра Сура, р. Нижня Терса, р. Конка, р. Кам'янка) і Азовського моря (р. Молочна, р. Берда, р. Обіточна, р. Лозоватка). Великі ресурси водосховищ (Дніпровського та частково Каховського і Дніпродзержинського), лиманів (Молочного і частково Утлюкського) і каналів (Дніпро – Донбас і Дніпро – Кривий Ріг). Безумовно велика роль водних ресурсів тієї частини Азовського моря, до якої виходить територія півдня Запорізької області.

Провідною галуззю промисловості Придніпров'я є чорна металургія. В її складі (за обсягом продукції) виділяється виробництво чорних металів, видобуток та збагачення рудної сировини для чорної металургії, відкритий видобуток руд чорних металів, виробництво труб, електроферосплавів, коксохімічна промисловість, виробництво вогнетривів та вторинна обробка чорних металів. На базі родовищ чорної руди в Наддніпрянщині діє цілий ряд гірничо-збагачувальних комбінатів – Новокриворізький,

Таблиця 1

Споживання окремих видів енергетичних матеріалів

Район/країна	Вугілля, тис. т	Газ природний, млн. м ³	Бензин моторний, тис. т
Україна	70376,8	63459,1	5061,1
Донецький	38480,9	14587,3	549,8
Придніпровський	16450	9795,5	723,6
Причорноморський	402,7	6641,6	814,8
Східний	3402,4	9176,7	532,4
Центральний	2699,3	8914,1	1097,9
Поліський	618,3	4242,1	394,3
Подільський	2377,5	3570,3	370,6
Карпатський	5945,7	6531,4	577,7

Центральний, Північний, Південний, Інгулецький, Запорізький залізорудний комбінат. Марганцеворудна промисловість району представлена Марганецьким і Орджонікідзевським гірничо-збагачувальними комбінатами і Таврійським марганцеворудним комбінатом. У кольоровій металургії особливо розвинена алюмінієва промисловість, розвинуті також промисловість рідкісних металів і напівпровідникових матеріалів, титаномагнієва промисловість. Як підгалузь тут можна розглядати трубне виробництво в Дніпропетровську, Новомосковську, Нікополі. В Запоріжжі розвинена електрометалургія – підприємства цієї підгалузі спеціалізуються на виробництві високоякісних сталей і феросплавів (завод «Запоріжсталь»), титану і магнію (Запорізький титаномагнієвий завод). В міжгалузевому комплексі, металургії й обробці металів у Наддніпрянщині виділяється 63 експортно-орієнтованих підприємств: 32 – у Дніпропетровській області (ВАТ «Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського», «Криворіжсталь», Криворізький державний металургійний комбінат), 23 – у Запорізькій (ВАТ «Дніпроспецсталь», ВАТ «Завод феросплавів», ВАТ «Сталепрокатний завод» у Запоріжжі), 8 – у Кіровоградській (ТОВ «Ливарний завод», ВАТ «Побузький феронікелієвий завод»). Металургія є дуже паливомісткою галуззю, що можна побачити з таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, Придніпровський економічний район випереджає багато економічних районів за обсягами споживання вугілля, природного газу, бензину. Він займає друге місце, після Донецького регіону, за обсягами споживання вугілля, за обсягами використання природного газу він також займає друге місце. А за кількістю використаного бензину він навіть випереджає Донецький регіон, але займає третє місце.

У комплексі з чорною металургією розвивається і коксохімія. Основними її центрами є Кривий Ріг, Дніпродзержинськ, Запоріжжя, Дніпропетровськ, Новомосковськ. Кольорова металургія представлена тією виробництвом алюмінію, магнію і титану (Запоріжжя). Електроенергію для народного господарства дають Придніпровська ТЕС,

Дніпродзержинська ГЕС, Дніпрогес – 1,2, Запорізька АЕС [4, с. 678].

Машинобудування району має складну галузеву структуру. У машинобудуванні провідне місце посідає важке машинобудування.

Основними видами продукції машинобудування є металургійне та гірничошахтне устаткування, авіаційні двигуни, автомобілі, верстати, електротехніка, прилади, радіоелектроніка.

Спеціалізація підприємств хімічної промисловості значною мірою пов'язана з металургією (виробництво азотних добрив), орієнтується на споживача, водні та трудові ресурси (лакофарбова, шинна промисловість).

З галузей транспортного машинобудування в районі є виробництво автомобілів і автомобільних двигунів (Запоріжжя, Мелітополь), тролейбусів і трамваїв (Дніпропетровськ). У Дніпропетровську на одному з найбільших у світі ракетобудівних комплексів випускається космічна техніка. Сільськогосподарське машинобудування розвивається в Запоріжжі, Дніпропетровську, Павлограді, Нікополі, Бердянську.

Харчова промисловість виробляє масло, борошно, крупи, м'ясо, молоко. Підприємства галузі мають повсюдне розміщення – як у містах, так і невеликих містечках і селах.

Розміщення району у степовій зоні з багатими ґрунтово-земельними ресурсами створює сприятливі умови для виробництва різноманітної сільськогосподарської продукції (зерно пшениці та кукурудзи, соняшнику, м'яса і молока), яка не тільки задовольняє потреби населення району, а й вивозиться за його межі.

Менше розвинена хімічна промисловість. Вона виробляє мінеральні добрива, лаки і фарби, пластмаси і автопокришки. Хімічна промисловість представлена коксохімічним виробництвом у Дніпропетровську, Кривому Розі, Запоріжжі; нафтохімічні підприємства – в Запоріжжі, Дніпропетровську, Бердянську.

У районі розвивається багатогалузева будівельна індустрія, деревообробна, швейна, трикотажна, взуттєва галузі.

Серед галузей важкої промисловості розвинена гірничодобувна, електроенер-

гетична, металургійна, машинобудівна, хімічна промисловість.

Гірничодобувна галузь представлена видобутком залізних руд (Кривий Ріг) і марганцевих руд (Нікополь), урану (Жовті Води). Видобуток вугілля здійснюється в Дніпропетровській області (Павлоград).

Електроенергетика представлена кількома потужними ТЕС – Запорізькою, Криворізькою, Придніпровською, Дніпродзержинською, двома ГЕС – Дніпрогес (Запоріжжя) і Дніпродзержинською ГЕС, і найбільшою в Україні АЕС – Запорізькою (м. Енергодар).

На основі місцевих запасів залізних і марганцевих руд, і привізного вугілля з Донбасу, сформувався потужний металургійний комплекс (1/2 виробництва чорних металів в Україні). Кольорова металургія представлена виробництвом алюмінію, титану і магнію в Запоріжжі.

Велику роль відіграє АПК. У сільському господарстві значні площі орних і зрошуваних земель. У землеробстві переважають посіви зернових, соняшнику, цукрових буряків. У тваринництві провідну роль відіграє молочно-м'ясне скотарство, свинарство, птахівництво, вівчарство, річкове і ставкове рибальство.

Повсюдно розвивається харчова промисловість. Основними галузями є м'ясна, масложирова, консервна, цукрова, молочна, борошномельна, хлібопекарська, кондитерська, круп'яна, крохмалопаточна.

У Наддніпрянщині розвиваються всі види транспорту – залізничний, автомобільний, річковий, трубопровідний, авіаційний, але основою транспортної системи є річковий і залізничний види транспорту. Однак провідну роль відіграє залізничний, тут розташовані деякі великі залізничні вузли: Кривий Ріг, Апостолове, Пологи, П'ятихатки, Синельникове, Запоріжжя, Дніпропетровськ.

Територію району перетинають найважливіші залізничні дороги, що з'єднують найбільші сировинні бази країни – кам'яновугільний Донбас, залізрудне Криворіжжя і Нікопольський марганцеворудний басейн. Придніпровська залізниця виконує великий обсяг перевезень гірничо-металур-

гійного та паливного комплексу Придніпровського району. У січні-березні 2010 р. залізничний транспорт в Дніпропетровській області працював більш інтенсивно, ніж в 2009 р. Поїздами залізничного транспорту було відправлено 21,3 млн. т вантажів, вантажообіг становив 7,8 млрд. т/км, що відповідно на 24,9% і 8,9% краще показників 2009 року. Це може говорити про те, що ситуація в регіоні з кожним роком покращується.

В районі розвивається як вантажний, так і пасажирський транспорт. У цій галузі економіки зайнято 168,8 тис. чоловік, зосереджено 12,5% основних фондів України вартістю 14,2 млрд. грн.

Регіон з півночі на південь перетинає головна артерія нашої держави – Дніпро. Вона має вихід в Азовське море, що забезпечує перевезення вантажів річковим і морським транспортом з виходом у Чорне море. Найбільшими річковими портами району є Дніпропетровськ і Запоріжжя, є також морський порт – Бердянськ.

При внутрішньообласних перевезеннях основну роль відіграє автомобільний транспорт. Найбільш значні вузли: Нікополь, Мелітополь, Новомосковськ, Дніпропетровськ, Запоріжжя. Крупним портом є Бердянськ, який сприяє розвитку морського транспорту. Оскільки район розташований в долині р. Дніпро, то розвивається річковий транспорт. Найбільші річкові порти: Дніпропетровський, Дніпродзержинський, Нікопольський, Запорізькі (їх два).

Населення і трудові ресурси.

Як у більшості регіонів України, так і в Придніпровському спостерігається від'ємний приріст населення. Хоч середня густина населення збігається з цим показником для України, але в межах району є певні її відмінності.

У Запорізькій області густина населення (68 осіб на 1 км²) менша за середню для України, а Дніпропетровська належить до найгустозаселеніших (108 осіб на 1 км²). Більше половини жителів Дніпропетровської області проживає у двох містах: Дніпропетровськ і Кривий Ріг. Крім них, у районі є ще вісім великих міст. У цілому для району рівень урбанізації становить

80%, тобто значно вищий, ніж середній для України.

Частка українців серед жителів району становить 76%. Переважно в містах проживають також росіяни, євреї, білоруси, а у деяких населених пунктах значну частку жителів становлять молдавани, серби, греки, поляки.

Надмірна концентрація промислових підприємств важкої промисловості зумовила деякий дефіцит чоловічих і надлишок жіночих трудових ресурсів у містах. У сільській місцевості (особливо у Запорізькій області) проблеми забезпечення трудовими ресурсами пов'язані з недостатньою заселеністю регіону, що склалася історично, та під впливом природних умов та відтоком сільських жителів до промислових центрів.

Характерною рисою регіону є велика частка кваліфікованих трудових ресурсів з вищою і середньою спеціальною освітою (майже третя частина від їхньої загальної кількості у державі).

Придніпровський економічний район має потужний науково-технічний потенціал. Тут створена система наукових організацій, яка включає академічну, вузівську, галузеву і заводську науку і охоплює переважно більшість галузей господарського комплексу. На базі науково-технічного потенціалу Придніпровського регіону розробляються комплексні проблеми, які стосуються питань використання мінеральних ресурсів на основі їх глибокої переробки, металургійного та машинобудівного виробництва, переробки вторинної сировини та побутових відходів, охорони здоров'я та оздоровлення біосфери та гідросфери.

Проблеми розвитку району:

- металургійні заводи необхідно зорієнтувати на виробництво металу, необхідного для підприємств точного машинобудування;
- зниження рівня підземних вод в результаті недотримання технології видобутку марганцевої і залізної руди;
- необхідність ефективних заходів з рекультивації земель;
- високий рівень забруднення міст, водойм і ґрунтів.

Однією з головних проблем Придніпровського економічного регіону є досить

складна екологічна ситуація. Це пов'язано, насамперед, з наявністю на його території значної кількості підприємств, які забруднюють навколишнє середовище – велика концентрація потужних металургійних, хімічних і машинобудівних виробництв зумовлює високий рівень забруднення атмосфери, водних і земельних ресурсів. Основними шляхами вирішення складної екологічної ситуації в Наддніпрянщині є впровадження безвідходних технологій на виробництві, велика переробка відходів, рекультивація зіпсованих земель.

Аналіз сучасного стану економіки Наддніпрянщини свідчить про наявність диспропорцій в її розвитку і ряду невирішених проблем, таких як зменшення обсягів видобутку основних корисних копалин; небезпечні еколого-економічні тенденції в землекористуванні; дефіцит паливних, водних і лісових ресурсів; високий рівень питомих витрат; недостатній рівень розвитку інвестиційного комплексу; недостатній рівень розвитку соціальної сфери; посилення рівня внутрішньорайонної диференціації соціально-економічного розвитку; неадекватність територіальної організації продуктивних сил; порушення міжрайонних пропорцій між виробничою та невиробничою сферами.

Перспективи розвитку Придніпровського району в значній мірі будуть обумовлюватись вирішенням цих проблем і реалізацією основних напрямів розвитку [1, с. 113].

Висновки. Підводячи підсумки, можна сказати, що Придніпровський економічний район відіграє важливу роль у господарстві та економіці України. Його вигідне економіко-географічне положення, сприятливі кліматичні умови, забезпеченість корисними копалинами, кваліфікованими трудовими ресурсами дозволили йому стати одним з найбільш розвинених регіонів країни. Зручне географічне положення і високий рівень народного господарства сприяють розвитку міжрайонних економічних зв'язків. З району вивозять залізні і марганцеві руди, алюміній, титан, гірничі і металургійне устаткування, легкові автомобілі, шини, лаки, фарби, бурякозбиральні комбайни, продукцію АПК. В Придніпровський

район ввозять вугілля, кокс, гірничі і металургійне устаткування, продукцію легкої промисловості і АПК, різне обладнання.

Придніпров'я вносить незамінний внесок в розвиток металургійної промисловості, машинобудування, паливно-енергетичного комплексу країни. Як вже говорилося раніше, частка району з чорної та кольорової металургії в загальному обсязі країни перевищує 50%, досить високою є питома вага електроенергетики, машинобудування та металообробки – більше 20%. Також регіон є одним з най-

важливіших ланок ланцюга комплексного розвитку регіонів України.

Однак економіка Придніпровського регіону стикається з деякими проблемами, наприклад, складна екологічна ситуація, диспропорції між виробничою та невиробничою сферами, недосконалість територіальної організації продуктивних сил.

Але слід зауважити, що Придніпровський економічний район володіє величезною кількістю перспектив і можливостей для подальшого розвитку економіки регіону та держави.

Список літератури:

1. Голіков А.П. Регіональна економіка та природокористування : навчальний посібник / Голіков А.П., Дейнека О.Г., Позднякова Л.О. та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 215 с.
2. Єршомін С. Розміщення продуктивних сил / Єршомін С. – К. : Знання, 2003. – 350 с.
3. Манів З.О. Регіональна економіка : навчальний посібник / Манів З.О., Луцький І.М., Манів С.З. – Львів : «Магнолія 2006», 2008. – 353 с.
4. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка : підручник / С.І. Дорогунцов, Т.А. Заяць, Ю.І. Пітюренко та ін. ; За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України С. І. Дорогунцова. – К. : КНЕУ, 2005. – 988 с.
5. Безуглий В.В. Регіональна економічна та соціальна географія світу : посібник / В.В. Безуглий, С.В. Козинець. – К. : Видавничий центр «Академія», 2003. – 688 с.

UDC 330.341.1(477)

Stroyko T.V., Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of
International Economics and Management Education,
Mykolaiv National University named after V.O. Sukhomlynsky

THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN REGIONAL DEVELOPMENT

Stroyko T.V. The role of public-private partnership in regional development. In recent years, around the world there is a steady trend towards greater involvement of private capital to the implementation and financing of innovative projects at the regional and national level. The question of the mechanisms of state-private partnership is quite dynamic and require constant monitoring, especially in terms of the impact of external crises, the general trends of the world economy. The study identified key advantages over traditional projects PPP projects providing public services sector. Public-private partnership defined among the key mechanisms for implementing the policy of modernization of Ukraine's economy, solving important social and economic problems. Potential implementation of public-private partnerships as a tool for deepening of inter-regional economic integration is that the partnership of state and business interests require harmonization of these two major institutions of modern society and economy. The importance of PPP projects have on local government level. In cities and towns (utilities) are the main load of a large number of projects of social importance. The main problem that faced with the local authorities is the lack of financial resources. Therefore, at the level of local government to attract private capital to solve urgent social and economic problems should become common practice. An important factor for the successful implementation of PPP is the presence of a stable and predictable market conditions. Public-private partnership can be considered as an alternative to privatization, as objects of public-private partnership is not transferred to the ownership of private partners, there is risk sharing between the private partner and the state of the object on the functioning of the infrastructure and services provided, thus achieved significant improvement facility by attracting private investment and joint (with public and private partners) management.

Keywords: public-private partnership, regional development, the government, the private partner.

Стройко Т.В. Роль державно-приватного партнерства в регіональному розвитку. У останні роки в усьому світі спостерігається стійка тенденція до більш активного залучення приватного капіталу до реалізації та фінансування інноваційних проектів як на регіональному, так і на національному рівні. Питання розвитку механізмів державно-приватного партнерства є досить динамічними та потребують постійного моніторингу, особливо з точки зору впливу зовнішніх кризових явищ, загальних тенденцій розвитку світової економіки. В процесі дослідження визначено основні переваги проектів ДПП над традиційними проектами надання послуг публічним сектором. Державно-приватне партнерство визначено серед ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем. Потенціал реалізації державно-приватного партнерства як інструменту поглиблення рівня міжрегіональної економічної інтеграції полягає у тому, що партнерські відносини держави та бізнесу вимагають узгодження інтересів цих двох основних інститутів сучасного суспільства та економіки. Важливе значення проекти ДПП мають на рівні місцевого самоврядування. На міста і селища (комунальне господарство) припадає основне навантаження з реалізації великої кількості проектів соціального значення. Основною проблемою, з якою при цьому стикаються місцеві органи влади, є нестача фінансових ресурсів. Тому на рівні місцевого управ-

ліній залучення приватного капіталу до розв'язання нагальних соціально-економічних проблем повинно стати звичайною практикою. Важливим фактором для успішної реалізації ДПП є наявність прогнозованої і стійкої кон'юнктури ринку. Механізм державно-приватного партнерства може розглядатись як альтернатива приватизації, оскільки об'єкти державно-приватного партнерства не передаються у власність приватному партнеру, існує розподіл ризиків між приватним партнером і державою стосовно функціонування відповідного об'єкта інфраструктури та послуг, що надаються, при цьому досягається суттєве покращення об'єкта за рахунок залучення приватних інвестицій і спільного (за участю державного та приватного партнерів) управління.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інвестиції, регіональний розвиток, держава, приватний партнер.

Стройко Т.В. Роль государственно-частного партнерства в региональном развитии. В последние годы во всем мире наблюдается устойчивая тенденция к более активному привлечению частного капитала к реализации и финансированию инновационных проектов как на региональном, так и на национальном уровне. Вопросы развития механизмов государственно-частного партнерства являются достаточно динамичными и требуют постоянного мониторинга, особенно с точки зрения влияния внешних кризисных явлений, общих тенденций развития мировой экономики. В процессе исследования определены основные преимущества проектов ГЧП над традиционными проектами предоставления услуг публичным сектором. Государственно-частное партнерство определено среди ключевых механизмов реализации политики модернизации экономики Украины, решения важных социально-экономических проблем. Потенциал реализации государственно-частного партнерства как инструмента углубления уровня между региональной экономической интеграции заключается в том, что партнерские отношения государства и бизнеса требуют согласования интересов этих двух основных институтов современного общества и экономики. Важное значение проекты ГЧП имеют на уровне местного самоуправления. На города и поселки (коммунальное хозяйство) приходится основная нагрузка по реализации большого количества проектов социального значения. Основной проблемой, с которой при этом сталкиваются местные органы власти, является недостаток финансовых ресурсов. Поэтому на уровне местного управления привлечения частного капитала к решению насущных социально-экономических проблем должно стать обычной практикой. Важным фактором для успешной реализации ГЧП является наличие прогнозируемой и устойчивой конъюнктуры рынка. Механизм государственно-частного партнерства может рассматриваться как альтернатива приватизации, поскольку объекты государственно-частного партнерства не передаются в собственность частному партнеру, существует распределение рисков между частным партнером и государством относительно функционирования соответствующего объекта инфраструктуры и услуг, при этом достигается существенное улучшение объекта за счет привлечения частных инвестиций и общего (с участием государственного и частного партнеров) управления.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиции, региональное развитие, государство, частный партнер.

Introduction. Modern Ukrainian economy is in a protracted investment and innovation crisis, there is a constant lack of investment capital, especially for our region. Ways and specific mechanisms to achieve the objectives of European integration of Ukraine, tactical

approaches can and should be flexible and sensitive to changes occurring both within the state and in the EU and worldwide. Until now, the main focus was mostly building mechanisms of political relations with the EU, and this work definitely can not stop. At the same time efforts

should now focus on significantly expanding and deepening practical cooperation between Ukraine and the EU on all main directions – the economic and trade; Foreign and security; in the field of justice and home affairs.

Analysis of recent research and publications. In recent years, around the world there is a steady trend towards greater involvement of private capital to the implementation and financing of innovation, often infrastructure projects both regionally and nationally. The issue of macro and meso-level public-private partnership highlighted in his work: P. Belenky, B. Danylyshyn, P.A. Zakharchenko, V. Krasovskyy, B. Krasnopolsky, A. Kuznetsova, T. Ostashko, A. Sosnowski, L. Chernyuk, I. Chernyavskyy, Yu. Yudin.

Setting objectives. With this method of cooperation between the public and private sectors are constantly improved in terms of the distribution of risks and rewards of this type of cooperation. These methods are usually combined under the title partnership of public and private sector (the PPP) and can range from simple contracts to provide services to the involvement of the private sector to finance, design, construction, management and, in some cases – possession of basic infrastructure facilities [1, p. 12].

Speaking terminology that PPP – is institutional and organizational alliance between the state and business for implementation of socially important projects and programs in a wide range of industries and services [2, p.79]. Therefore, the development of mechanisms of state-private partnership is quite dynamic and require constant monitoring, especially in terms of the impact of external crises, the general trends of the world economy. The article is to study the role and importance of public-private partnerships in strategic regional development.

The main material research. The importance of public-private partnerships in regional development and growth of small and medium enterprises as the route of administration capacity and efficiency of private sector development initiatives at all levels is recognized. PPP mechanisms are widely used in the UK, Germany, Italy, France and Japan.

High efficiency PPP as a form of cooperation between the state and business experience proved many countries [3, p. 180].

UK PPP projects focused on such infrastructure facilities as schools, hospitals, prisons, defense facilities and roads;

A significant number of Canada performs PPP projects in areas such as energy, transport, environmental protection, water and wastewater, recreational facilities, information technology, health, education;

Greece mainly performs PPP projects in the transport sector;

Ireland has identified PPPs such facilities as roads and urban transport systems;

Australia as priorities identified for PPP transportation and support systems for mining towns;

Netherlands PPP mechanism used in the public housing sector and life-support systems of cities;

Spain implements PPP projects in the construction and operation of toll roads and bridge life-support systems;

USA mainly performing PPP projects that combine environmental protection, sustenance villages.

PPP model includes various relationships. If we consider the world practice of PPP projects, we find the “typical” model form or not, and it points to the variety of solutions that are in various states use the private sector to help the development of innovation sphere. PPP projects include a wide range of relationships – from the general partnership agreements to type DBFO (design, build, finance, operate – to design, build, finance, operate) and joint ventures.

At present the main advantages of PPP projects over traditional projects providing services considered as public sector [4, p. 48]:

- Public authorities and communities can benefit from the experience and efficiency inherent in the private sector, which will mean lower costs and higher quality of services;
- There is a tool to attract additional investment project;
- Released some employees who may be engaged in solving other important problems of the city;
- Guaranteed optimal price;
- Innovations are introduced;
- Provided appropriate training and monitoring of PPP are more likely to better management of state and municipal assets.

In addition, according to the Ukrainian legislation [5], the ownership of the objects that were completed, rebuilt, reconstructed within the public-private partnership owned by the public partner. Objects of public-private partnership can not be privatized during the period of implementation of public-private partnerships.

Public-private partnership (PPP) is defined among the key mechanisms for implementing the policy of modernization of Ukraine's economy, solving important social and economic problems. According to the World Bank PPP projects in the field of infrastructure in Ukraine for the years 1992-2011 was implemented 25 projects, which invested 12 million USD. United States, of which about 11.5 million dollars. United States – in the field of telecommunications (Table 1) [6].

The structure of PPP projects, according to the methodology of the World Bank [6], included projects implemented on the basis of management contracts, leases, concessions, sale of assets. This project is considered PPP if the private partner involved in its implementation is at least 25%, and the sale of project assets – if at least 5% of shares belong to private owners. This approach to understanding the PPP does not comply with Ukrainian legislation, according to which particular objects PPP can not be privatized for the duration of the agreement, objects PPP can not be objects for which a decision on privatization. Thus, the data monitoring World Bank can not be considered an illustration of the real state of PPP development in Ukraine. Meanwhile, the official systematized information on PPP in Ukraine is missing.

Potential implementation of public-private partnerships as a tool for deepening of inter-regional economic integration is that the part-

nership of state and business interests require harmonization of these two major institutions of modern society and economy. The state is interested in the growth of the volume and improve the quality of services provided to the population and economic agents. The private sector seeks to obtain stable and increase profits. And thinking strategically builds its business priorities, first of all, not just the size of profits and for sustainable income from projects. When both sides are interested in successful implementation of projects in general.

Each party partnership contributes to the overall design. Thus, the part of the business such contribution is: financial resources, expertise, efficient management, flexibility and efficiency in decision-making, capacity for innovation, etc. Participation in joint business projects accompanied by the use of more efficient working methods, improving equipment and technology, development of new forms of production, creation of new enterprises, including foreign capital, establish effective cooperative ties with suppliers and contractors. The labor market usually increases demand for highly skilled and well-paid profession [7, p. 48]. In other words, there is a multiplier effect on related economic activities.

On the side of the State in PPP projects – the powers of the owner, the possibility of tax and other incentives, guarantees and obtaining specific financial resources. The state, as the main subject and the main regulator is entitled to reallocate resources from a purely production programs for social purposes (education, health, science, culture), which in many cases not only helps to improve the socio-economic climate, increases investment Rating and countries of the region but also directly displayed on partner projects. Moreover, PPP state gets better able to perform its core functions – control, regulation,

Table 1

PPP projects in Ukraine in 1992-2011, According to the World Bank

The scope of the project	number of projects, units	Investments, mln. USD. USA
Power	12	225
Telecommunications	10	11416
Transport	1	130
Water and sewerage	2	202
Total	25	11973

compliance with the public interest [7, p. 48]. A feasibility of state intervention in the regulation of these processes in the light of the financial crisis is, in our view, the more apparent.

It should be noted that the successful experience in implementing PPP projects in Ukraine is virtually absent, although at the state level, there is interest in such projects in the construction of roads and energy. At the local PPP is interesting for projects in the housing sector, where the need for investment capital in the hundreds of billions of hryvnia for the modernization and renewal of housing stock and housing and communal infrastructure, improving energy efficiency of buildings, improving the quality of drinking water and so on.

In our view, the main obstacles to PPP in Ukraine:

- Lack of trust and cooperation between partners; complex and controversial legislation on PPP;

- The lack of available financial resources;

- Lack of professionalism of public training partner for PPP projects.

The importance of PPP projects have on local government level. In cities and towns (utilities) are the main load of a large number of projects of social importance: support in good condition and the road transport sector, social infrastructure, water management and environmental protection, housing, water treatment plants, electricity and gas supply and so on. The main problem that faced with the local authorities is the lack of financial resources. Therefore, at the level of local government to attract private capital to solve urgent social and economic problems should become common practice. An important factor for the successful implementation of PPP is the presence of a stable and predictable market conditions. This is to ensure that risk bearing the private sector, was acceptable to him (for example, the effectiveness of the legal protection of private property, the reliability of the financial markets, stable financial condition of the contractor, the transparency of procurement).

Thus, today there are many problems that hinder the development of public-private partnership in Ukraine, the main ones are:

- The lack of experienced personnel that could move the public-private partnership – both the business and the state;

- The lack of projects attractive and relevant to the requirements of banks (bankable projects);

- The unwillingness of the private sector: a small number of private operators in a very small number of sectors. The perception among Ukrainian business public-private partnerships and concessions as projects with extremely high risks and low profitability, the uncertainty of future conditions;

- The unwillingness of the authorities to partnerships and implementation of public-private partnerships;

- Legislative gaps and limitations (including concession) and lack of law enforcement;

- Lack of activity in initiating regional projects, their execution;

- Unwillingness to invest in long-term projects and others.

On the other hand, it should be noted that the process of promoting the idea of public-private partnership in Ukraine is gaining momentum. In particular, the East Europe Foundation is a partner in the objectives of the Program of Public-Private Partnership is actively working with the US Agency for International Development (USAID), also on the implementation of the system of e-government.

Conclusions and prospects for further research. Public-private partnership can be considered as an alternative to privatization, as objects of public-private partnership is not transferred to the ownership of private partners, there is risk sharing between the private partner and the state of the object on the functioning of the infrastructure and services provided, thus achieved significant improvement facility by attracting private investment and joint (with public and private partners) management.

In EU countries, including France, Italy, Spain, for a long time already there are projects aimed at the development of transport (road and rail) systems, as well as projects in the area of municipal services based on concession. Enterprises in these sectors can not be privatized because of their strategic, social and socio-political importance. In this case, public-private partnerships in general, and in particular the mechanism of concession is strategically important alternative to privatization of state property.

References:

1. Infrastructure Projects, a partnership of public and private sectors tutorial / [Zakharchenko P.V., Sosnovsky A.A., A. Gavrish, Ushatsky S.A.]; KNUCA. – K.: SPD Pavlenko, 2009. – 256 p.
2. Klinova V.M. Globalization and infrastructure: New trends in relationships between state and business / V.M. Klinova // Questions of economy. – 2008. – № 8. – P. 78-90.
3. Horozhankina M. E. Public-private partnership: the current model of integration interests / M. E. Horozhankina // Scientific Herald NLTU Ukraine. – 2011. – Vol. 21.19. – P. 176-183.
4. Zapatrina I.V. Public-private partnership in Ukraine: prospects of implementation for infrastructure projects and public services / I.V. Zapatrina // Economics and forecasting. – 2010. – № 4. – P. 62-86.
5. The official Internet resource of the State Agency for Investment and National Projects of Ukraine [electronic resource]. – Access: <http://www.ukrproject.gov.ua>.
6. On the development of public-private partnerships as a mechanism for enhancing the investment activity in Ukraine [Policy Paper] / National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine [electronic resource]. – Access: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>
7. Nelyubova N.N. State-private Partnership Implementation strategy development of the region / N.N. Nelyubova // The regional Economy: Theory and Practice. – 2007. – № 11 (50). – P. 47-56.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.1

Складанна К.І., аспірант
Класичний приватний університет

ВПРОВАДЖЕННЯ БЕЗТАРИФНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Складанна К.І. Впровадження безтарифної системи оплати праці на підприємстві. Стаття присвячена впровадженню безтарифної системи оплати праці на підприємстві. Система оплати праці займає важливе місце в стимулюванні співробітників підприємства і підтримки його зацікавленості в кінцевому результаті праці. В разі неефективного функціонування системи оплати праці виникає необхідність її оптимізації, тобто розробки і впровадження в роботу способів, шляхів і рекомендацій поліпшення даної системи. Розробка безтарифних систем оплати праці є дуже клопітним і відповідальним завданням. Але за допомогою їх грамотного впровадження можна досягти значного підвищення трудової ефективності працюючих, що сприятиме суттєвому зростанню продуктивності праці та ефективності роботи підприємства в цілому.

Ключові слова: аналіз, безтарифна система оплати праці, фонд оплати праці, підприємство, продуктивність праці, організація заробітної плати.

Складанна К.І. Внедрение бестарифной системы оплаты труда на предприятии. Статья посвящена внедрению бестарифной системы оплаты труда на предприятии. Система оплаты труда занимает важное место в стимулировании сотрудников предприятия и поддержания его заинтересованности в конечном результате труда. В случае неэффективного функционирования системы оплаты труда возникает необходимость в ее оптимизации, то есть разработки и внедрения в работу способов, путей и рекомендаций по улучшению данной системы. Разработка бестарифных систем оплаты труда является очень хлопотным и ответственным заданием. Но с помощью их грамотного внедрения можно достичь значительного повышения трудовой эффективности работающих, способствовать существенно росту производительности труда и эффективности работы предприятия в целом.

Ключевые слова: анализ, бестарифная система оплаты труда, фонд оплаты труда, предприятие, производительность труда, организация заработной платы.

Skladanna E.I. The introduction of tariff-free wage system at the enterprise. The article is devoted to the introduction of tariff-free wage system in the enterprise. The remuneration system is important in encouraging employees and maintain its interest in the outcome of labor. In case of inefficient operation of the system of remuneration of labour there is a necessity of its optimization, i.e. the development and introduction to the work of the ways, paths and recommendations for improvement of this system. Forming an efficient system of remuneration for enterprises must be based on effective organizational-economic mechanism of remuneration, which reflects the relationship of the level of remuneration with the results of the company, the contribution of specific employee with regard to the public regulatory policies and distribution of wealth. Organization salary based on the use of its traditional elements in the form of tariff rates and salaries for different kinds of premiums, bonuses and allowances, non responsive to the requirements of scientific and technological progress, improving product quality, saving resources.

Keywords: analysis, tariff-free system of labour payment, wage Fund, enterprise, productivity, organization salary.

Вступ. Формування високоєфективної системи оплати праці для підприємства має базуватися на ефективному організаційно-економічному механізмі оплати праці, який би відображав взаємозв'язки рівня оплати праці з результатами діяльності підприємства, трудового внеску в них конкретного працівника з урахуванням державної політики регулювання і розподілу матеріальних благ. Організація заробітної плати, заснована на використанні її традиційних елементів у вигляді тарифних ставок і окладів, різного вигляду премії, доплат і надбавок, слабо прийнятлива до вимог науково-технічного прогресу, підвищення якості продукції, економії ресурсів. Що ж потрібно робити, відмовившись від використання гарантованих ставок і окладів в практиці організації оплати праці? Упроваджувати безтарифну систему заробітної плати.

Безтарифну систему оплати праці можна розробити таким чином:

- визначити мінімальний обов'язковий рівень заробітної плати, який гарантується за кожною посадою (ЗП). Цей гарантований рівень повинен бути вищим у тих працівників, які мають менше можливості впливати на кінцеві результати.

- розробити правила розподілу колективного прибутку. Це найвідповідальніший етап роботи. Враховуючи місію і цілі підприємства, потрібно для кожної посади розробити систему показників, яка б максимально націлювала працівників на покращення показників роботи, які впливають на кінцевий спільний результат;

- визначити кількісну межу досягнення певних показників роботи кожного працівника та можливостями зростання його заробітної плати, цю залежність найзручніше встановлювати в балах;

- довести до відома і детально роз'яснити всім працівникам правила розподілу колективного заробітку до початку періоду, на який вони вводяться. Ці правила відіграють свою мотивуючу роль лише за умови, що вони будуть вірно і однозначно зрозумілі кожному працівнику [3].

Постановка завдання. Метою статті є впровадження безтарифної системи оплати праці на підприємстві.

Результати. По закінченні місяця від заробленого заробітку, за цей місяць (ФОП) віднімаємо суму гарантованої заробітної плати всіх працівників (ФГО-ЗП). Частина, яка залишається (ФС – Фонд стимулювання) підлягає розподілу між членами трудового колективу в залежності від тих показників, на досягнення яких націлювали їх умови оплати праці;

За результатами праці кожного працівника слід підрахувати суму балів, яку він набрав в минулому місяці (Бі). Потім підрахувати суму балів, набраних всіма працівниками підприємства за минулий місяць (ΣБі).

Фонд стимулювання поділити на суму балів, набраних працівниками і знайти “ціну” кожного балу в гривнях (V):

$$V = \frac{ФС}{\sum Bi}, \quad (1)$$

І нарешті розрахувати заробіток кожного працівника (Зі) за минулий місяць, як суму гарантованої та стимулюючої частини:

$$Zi = Zi + VB_i, \quad (2)$$

При «безтарифній» системі оплати праці заробітна плата працівника від керівника до робітника є його долею в колективному фонді оплати праці, що формується залежно від результатів діяльності підприємства. Заробіток залежить від розміру фонду оплати праці, кваліфікаційного рівня, що привласнюється кожному працівникові за результатами трудової діяльності за попередній період, коефіцієнта трудової участі і кількості відпрацьованого часу. Заробітна плата працівника по «безтарифній» системі оплати праці розраховується по формулі:

$$ZPi = \frac{ФОП_k \times KКУ_i \times КТУ_i \times Ti}{\sum_{i=1}^n KКУ_i \times КТУ_i \times Ti} \quad (3)$$

де ЗП_i – заробітна платня і-го працівника;
 ФОП_к – фонд оплати праці (ФОП) колективу (підприємства, дільниці, цеху), що підлягає розподілу поміж працівниками (грн.);

ККУ_i – коефіцієнт кваліфікаційного рівня, що присвоєний і-му працюючому при введенні «безтарифної» системи оплати праці (в долях одиниці, балах та інших умовних одиницях вимірювання);

КТУ_i – коефіцієнт трудової участі і-го працюючого, що характеризує індивідуальні результати його діяльності за період, що оцінюється;

T_i – кількість робочого часу, відпрацьованого i -м працюючим;

n – кількість працюючих, що беруть участь в розподілі ФОП.

Введення безтарифної системи оплати праці на підприємстві припускає наступні заходи:

1. Видання наказу по підприємстві про підготовку до переходу на нову модель оплати праці, де викладаються основні причини необхідності перетворенні в організації заробітної плати, суть і достоїнства знову вибраної системи стимулювання, головні заходи, які необхідно реалізувати, із вказівкою строків і відповідальних за їхнє виконання; затверджується склад комісії із проведення підготовчої роботи й т.д.

2. Розрахунок коефіцієнта кваліфікаційного рівня для кожного працівника.

При безтарифній моделі організації заробітної плати кваліфікаційний рівень розглядається ширше, ніж загальноприйняте розуміння кваліфікаційного розряду в робітників або посадової категорії у фахівців, керівників і службовців [1].

Визначення коефіцієнта кваліфікаційного рівня доцільно проводити двома способами.

1. Виходячи зі співвідношень в оплаті праці, що фактично склалися в період, що передує «безтарифної» системі оплати праці. Методологічною основою даного підходу є положення про те, що фактичний рівень кваліфікації працівника найбільше повно відображає не привласнений йому розряд (або посадова категорія), а отримана їм заробітна плата. Коефіцієнт кваліфікаційного рівня в цьому випадку визначається по формулі:

$$K_i^{kp} = \frac{\overline{ЗП}_i}{ЗП_{\min}}, \quad (4)$$

де $\overline{ЗП}_i$ – середня заробітна плата i -го працівника за досить тривалий період (6 мес., 1 рік і т.д.), що передує введенню безтарифної системи оплати праці, грн.;

$ЗП_{\min}$ – середня заробітна плата працівника з найнижчим рівнем оплати за той же період, грн.

При цьому з розрахунку середньої заробітної плати рекомендується виключити

випадкові виплати, а враховувати наступні основні:

– премії за основні результати діяльності, виплачені працівникам по діючих системах преміювання;

– надбавки за роботу в багатозмінному режимі (якщо працівники систематично працюють позмінно);

– доплати за сполучення професій, розширення зон обслуговування й аналогічних виплат;

– доплати за підвищену інтенсивність праці;

– доплати за керівництво відділом;

– доплати за умови праці (у випадках, коли вони не включені в тарифні ставки й розцінки й ураховуються окремо);

– оплату за вислугу років.

Такий підхід дозволяє визначити об'єктивно необхідні в конкретних виробничих умовах співвідношення в оплаті праці працівників, виходячи з функцій у процесі виробництва. Співвідношення, певні на основі фактичної середньої заробітної плати працівників, не завжди досить об'єктивно відображають розходження в їхньому кваліфікаційному рівні. Це особливо важливо враховувати для фахівців, окремих груп робітників.

2. Методологічною основою другого способу є положення про те, що він об'єктивно визначається сукупністю ряду показників, використовуваних при оцінці трудового внеску при будь-якій системі оплати. Кількісні значення цих показників виводяться з діючих умов оплати.

У основі встановлення кваліфікаційного рівня лежить показник, визначений як приватне від ділення фактичної заробітної плати працівника за минулий період на мінімальний рівень оплати праці, що склався на підприємстві. При виконанні даного розрахунку враховуються і наднормовані години і неповний робочий день.

Проведені розрахунки повинні служити лише основою для встановлення кваліфікаційних рівнів. Окрім цього необхідно враховувати рівень кваліфікації працівника, особливі дарування (талант організатора, талант ведення переговорів, знання іноземних мов тощо), комунікабельність, твор-

чий потенціал, здатність перемикатися на інші види роботи і так далі. За отриманими показниками, а також з врахуванням кваліфікаційних вимог до працівників різних професій всі члени трудового колективу розподіляються по певних кваліфікаційних групах.

Всі працівники підприємства проходять атестаційну комісію і кожному привласнюється базовий кваліфікаційний коефіцієнт. По всіх підрозділах підприємства роздаються листи опитування, з метою виявлення критеріїв дооцінки трудового вкладу праців-

ників. На підставі листів опитування для кожного підрозділу розробляється і затверджується система критеріїв що підвищують і знижують базовий коефіцієнт кваліфікаційного рівня працівників даного підрозділу. Наприклад, для відділу автоматизованих систем управління виробництвом і інших відділів, фахівці яких зайняті чисто інженерною працею, система критеріїв може бути такою (табл. 1).

Деякі критерії дооцінки трудового вкладу для робочих основних виробничих та допоміжних цехів представлені в табл. 2.

Таблиця 1

Система критеріїв дооцінки трудового вкладу спеціалістів

Основні показники, що підвищують базовий коефіцієнт	Основні показники, що знижують базовий коефіцієнт
1. Високий рівень виконання виробничого завдання;	1. Неякісне виконання виробничих завдань;
2. Терміновість виконання завдань;	2. Порушення правил техніки безпеки;
3. Творчий підхід до виконання завдання;	3. Порушення трудової та виробничої дисципліни;
4. Ініціативність.	4. Несвоєчасне виконання предписань; контролюючих органів, наказів, розпоряджень.

Таблиця 2

Система критеріїв дооцінки трудового вкладу для робочих основних виробничих та допоміжних цехів підприємства

Основні показники, що підвищують базовий коефіцієнт	Основні показники, що знижують базовий коефіцієнт
Основні цеха	
1. Виконання змінних завдань та місячних завдань в заданих обсягах	1. Не виконання змінних завдань і місячних завдань в заданому об'ємі;
2. Відсутність збоїв технологічного режиму	2. Порушення правил техніки безпеки;
3. Виконання функції відсутнього працівника;	3. Порушення трудової і виробничої дисципліни;
4. Стаж роботи на даному посаді більш 5-ти років.	4. Не дотримання технологічних режимів роботи установки.
Допоміжні ділянки	
1. Виконання графіку ППР	1. Зрив виконання графіку ППР
2. Висока якість профілактичних робіт	2. Вихід з ладу і простій устаткування з вини працівника
3. Виконання функції відсутнього працівника;	3. Порушення правил техніки безпеки;
4. Стаж роботи на даному посаді більш 5-и років.	4. Порушення трудової дисципліни

Наступним етапом впровадження безтарифної оплати праці є видання наказу про впровадження безтарифної моделі оплати праці. Як вже було показано дуже поважно донести до кожного робітника основи нової організації праці для цього необхідно провести класи економічного навчання. Зразкова програма представлена в табл. 3.

Останнім етапом впровадження безтарифної оплати праці є аналіз ефективності організації оплати праці по безтарифній моделі. На підставі проведеного аналізу розробляються додаткові заходи щодо вдосконалення безтарифної організації оплати праці з врахуванням перших результатів її використання на практиці і вивчення думки працівників заводу про ефективність даної моделі [2].

Розглянемо введення „безтарифної” форми оплати праці на прикладі доменного цеху ВАТ «Запоріжсталь».

Визначення коефіцієнта кваліфікаційного рівня проводимо виходячи з:

- співвідношень в місячних тарифних ставках розрядів посад та професій до міні-

мальної тарифної ставки першого розряду, що фактично склалися в період, що передує «безтарифної» системі оплати праці.

- оцінки фактичних умов праці, який вимірюється по кожному робітнику відповідно до атестації робочих місць.

- оцінки змінності, яка визначається по кожному робочому місці на якому встановлений змінний режим роботи [4].

Коефіцієнт трудової участі робітників характеризує індивідуальні результати їх діяльності за період, що оцінюється.

Базовий КТУ для всіх професій встановлюється рівним 1,0.

Кваліфікаційні коефіцієнти для працюючих у доменному цеху ВАТ «Запоріжсталь» надані у табл. 4.

Коефіцієнт трудової участі (КТУ) представляє собою оцінку праці кожного працівника у загальних результатах праці цеху в залежності від особистої продуктивності праці, виконання найбільше складних робіт, фактичного розширення зон обслуговування, сполучення професій, виконання трудової та виробничої дисципліни, правил техніки безпеки [1].

Таблиця 3

Програма економічного навчання працівників підприємства

Тема заняття	Форма занять	Кіл-ть учбових часів	Ведучий заняття
Ринковим стосункам – нову організацію заробітної плати	Лекція	1	робітник відділу кадрів
Безтарифні моделі оплати праці: Український досвід	Лекція	2	робітник відділу кадрів
Концепція, основні елементи і принципи організації безтарифної моделі оплати праці, прийнятої до впровадження на підприємстві	Лекція-дискусія	2-3	Керівники підрозділів
Сітка співвідношенні в оплаті праці різної якості	Практика	2	Керівники підрозділів
Методика, порядок, критерії і показники визначення заробітної плати конкретного працівника в умовах безтарифної оплати праці	Практика	3	робітник відділу кадрів
Дороги і умови ефективного використання безтарифної моделі оплати праці на підприємстві	Семинар-залік	2	робітник відділу кадрів
Разом: 12-13 годин			

Базові КТУ в залежності від результатів праці за місяць можуть зростати чи зменшуватись (табл. 5).

Фонд оплати праці (ФОП) по результату роботи цеху за місяць склав 1 828 673 грн.

Віднімаємо суму гарантованої заробітної плати всіх працівників, яка дорівнює 959541 грн.

Фонд стимулювання буде дорівнювати:

$$ФС = ФОП - ФГО, \quad (5)$$

де ФОП – фонд оплати праці по резуль-

тату роботи цеху за місяць;

ФГО – фонд гарантованої заробітної плати

$$ФС = 1828673 - 959541 = 869132 \text{ грн.}$$

Фонд стимулювання підлягає розподілу між членами трудового колективу в залежності від досягнутих показників. Сума балів, набраних всіма працівниками підприємства за минулий місяць (ΣБ) склала 136000.

Щоб знайти “ціну” кожного балу в гривнях (V) фонд стимулювання ділимо на суму балів, набраних працівниками:

Таблиця 4

Кваліфікаційні коефіцієнти для працюючих у доменному цеху ВАТ «Запоріжсталь»

Найменування професій, посад	Розряд в період, що передус «безтарифної» системі оплати праці	Діапазон кваліфікаційних коефіцієнтів
Начальник цеху	14	7,24 – 8,04
Заступник начальника цеху	13	6,3 – 6,99
Старший майстер доменних печей	9	3,6 – 4,0
Механік цеху	11	4,76 - 5,29
Електрик цеху	11	4,76 - 5,29
Енергетик цеху	11	4,76 - 5,29
Майстер доменних печей	8	3,13 – 3,48
Майстер по ремонту устаткування	8	3,13 – 3,48
Диспечер	7	3,13 – 3,48
Бухгалтер	7	2,72 – 3,03
Начальник бюро організації праці	9	3,6 – 4,0
Інженер по організації та нормуванню праці	8	3,13 – 3,48
Економіст	7	2,72 – 3,03
Начальник технічного бюро	9	3,6 – 4,0
Інженер-механік	7	2,72 – 3,03
Горновий доменної печі	7	2,72 – 3,03
Машиніст крана металургійного виробництва	5	2,06 – 2,29
Машиніст вагон-ваг	6	2,36 – 2,63
Прибиральник відходів металургійного виробництва	3	2,06 – 2,29
Вогнеупорщик	6	2,36 – 2,63
Бригадир розливних машин	5	2,06 – 2,29
Машиніст розливних машин	3	2,06 – 2,29
Ковшовий	3	2,06 – 2,29
Водій автотранспортних засобів	5	1,56 – 1,73
Слюсар	5	1,56 – 1,73
Електрогазозварник	5	1,56 – 1,73
Розподільник робіт	3	2,06 – 2,29
Прибиральниця службових приміщень	1	1,00 – 1,31
Сторож	1	1,00 – 1,31

$$V = \Phi C : \sum E_i, \quad (6)$$

$$V = 869132 : 136000 = 6,39 \text{ грн.}$$

Після цього розраховується заробіток кожного працівника (Z_i) за минулий місяць, як суму гарантованої та стимулюючої частини:

$$Z_i = Z_i + V B_i, \quad (7)$$

Розрахунок заробітної плати працівників подано в табл. 6.

Щоб найкраще оцінити наслідки впровадження безтарифної системи оплати праці, яка вплинула на усі техніко-економічні показники підприємства, розглянемо дані табл. 7.

Як видно з табл. 7 чисельність персоналу зменшилась на 2,3% у зв'язку з оптимізацією чисельності працівників цеху, а саме скорочення чисельності за рахунок сполучення професій, розширення зон обслуговування, підвищену інтенсивність праці внаслідок захищеності персоналу у підвищенні продуктивності праці за рахунок зростання кваліфікації, використання передових прийомів праці.

По даним таблиці 7 можна зробити висновок, що при введенні у доменному цеху ВАТ „Запоріжсталь” безтарифної системи оплати праці середньомісячна заробіт

Таблиця 5

Шкала зміни КТУ від результатів праці

№ п/п	Показники, що мають вплив на величину КТУ	Величина підвищення (зниження) КТУ
ПОКАЗНИКИ, ЯКІ ПІДВИЩУЮТЬ КТУ		
1	Якісне перевиконання встановлених заданій.	+0,1 ... +0,5
2	Виконання робіт по суміжним професіям (розширення зони обслуговування).	+0,1 ... +0,5
3	Виявлення ініціативи у праці, високе індивідуальне проф. майстерство, яке допомагає ефективності праці.	+0,1 ... +0,5
4	Прийняття своєчасних заходів по не допуску аварій та випуску браку.	+0,1 ... +0,3
5	Передача досвіду робітникам.	+0,1 ... +0,2
6	Освоєння нової техніки, технології.	+0,1 ... +0,2
7	Бережливе відношення до матеріалів, інструментів, економне відношення до матеріально-енергетичних ресурсів.	+0,1 ... +0,3
ПОКАЗНИКИ, ЯКІ ЗНИЖУЮТЬ КТУ		
1	Порушення технологічних інструкцій.	-0,1 ... -0,3
2	Неякісне виконання робіт, брак.	-0,1 ... -1,0
3	Спізнєння на роботу, а також інші порушення у роботі й дисципліні, що роблять негативний вплив на результати роботи и авторитет бригади.	-0,1 ... -1,0
4	Порушення правил охорони праці.	-0,1 ... -1,0
5	Невиконання завдання, яке встановлює майстер або бригадир.	-0,1 ... -0,5
6	Поганий догляд за обладнанням, порушення правил технічної експлуатації, невиконання регламентованих робіт, передбачених картою обслуговування.	-0,1 ... -0,5
7	Робота з низькою інтенсивністю.	-0,1 ... -0,5
8	Неекономне й недбале відношення до матеріалів, обладнання, витрата матеріально-енергетичних ресурсів.	-0,1 ... -0,5
9	Неякісне приймання й здача зміни.	-0,1 ... -1,0
10	Відсутність чистоти на робочому місці.	-0,1 ... -0,3
11	Хуліганські дії на території комбінату, здійснення прогулів без поважних причин.	-1,0 за місяць

бітна плата по доменному цеху, порівняно з даними 2013 р., зростає на 60 грн. (1,8%), за рахунок оптимізації чисельності цеху збільшиться продуктивність праці на 3,7%. Фонд заробітної плати зменшиться на 2,2% за рахунок оптимізації чисельності працівників.

Таким чином, при безтарифній системі оплати праці зарібок працівника в значній мірі залежить від кінцевих результатів діяльності всього трудового колективу.

Висновки. В результаті проведеного дослідження розглянуто безтарифну систему оплати праці на підприємстві. Система оплати праці займає важливе місце в стимулюванні співробітників підприємства і підтримки його зацікавленості в кінцевому результаті праці. В разі неефективного функціонування системи оплати праці виникає необхідність її оптимізації, тобто розробки і впровадження в роботу способів, шляхів і рекомендацій поліпшення даної системи. В процесі оптимізації повинні враховуватися особливості

працівників (їх кваліфікації і трудовій мотивації), аналіз особливостей роботи.

Удосконалення систем оплати праці вже зараз може дати нам ріст зацікавленості працівників в ефективній праці. Останнім часом з'явилася необхідність такої системи оплати праці, що сформує б потужні стимули посилення ефективності праці. Тому що при існуючій тарифній системі оплати праці працівник недостатньо зацікавлений навіть у малому підвищенні ефективності своєї праці, тому що більша частина його коштів формуються, виходячи з норм і положень про оплату праці, що забезпечують передбачуваний результат.

Розробка безтарифних систем оплати праці є дуже клопітним і відповідальним завданням. Але за допомогою їх грамотного впровадження можна досягти значного підвищення трудової ефективності працюючих, що сприятиме суттєвому зростанню продуктивності праці та ефективності роботи підприємства в цілому.

Таблиця 6

Розподіл колективного ФОП поміж працюючими у доменному цеху ВАТ«Запоріжсталь» за «безтарифною» формою оплати

№ з/п	ФІП	Посада, професія	Кваліфікаційний рівень	Відпрацьовані години	КТУ	Кількість балів (гр. 3·4·5)	Фактичний зарібок (грн.)
1	Іванов	Начальник цеху	8,0	160	1,3	1664	10632
2	Петров	Зам, начальнику цеху	6,5	160	1,15	1196	7642
	...						
N	Сидорова	Прибиральник	1,1	160	1,0	176	1124
	Разом						1789171

Таблиця 7

Техніко-економічні показники доменного цеху ВАТ „Запоріжсталь” після впровадження безтарифної системи оплати праці

Показник	2013 р.	Проект	Відхилення	
			абс.	%
Чисельність персоналу, чол.	487	469	-18	-2,3
Фонд заробітної плати, тис.грн.	1828673	1789171	-39,5	-2,2
Середньомісячна заробітна плата, грн.	3755	3815	+60	+1,8
Об'єм виробництва, тн	3537701	3537701	-	-
Продуктивність праці, тис.грн./чол.	7264	7543	+279	+3,7

Список літератури:

1. Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення / А.М Колот. – К.: «Праця», 1997. – 192 с.
2. Богиня Д.П. Трудовий менталітет у системі мотивації праці / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна. – Кіровоград : Поліграф-Терція, 2002. – 256 с.
3. Калина А.В. Організація и оплата труда в условиях рынка. – К.: МАУП, 2003. – 312 с.
4. Гречан А. Особливості застосування інноваційних систем оплати праці на промислових підприємствах / А. Гречан // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 13. – С. 64–71.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Юсипчук Л.А. Дослідження продуктивності праці на промисловому підприємстві. Стаття присвячена дослідженню продуктивності праці на промисловому підприємстві. Проведене дослідження виявило основні напрямки пошуку резервів підвищення ефективності використання коштів на оплату праці. На аналізованому підприємстві це збільшення питомої ваги робітників у загальній чисельності персоналу, а також подальше скорочення втрат робочого часу й збільшення частки чистого прибутку в загальній її сумі, підвищення рентабельності виробництва.

Ключові слова: аналіз, виробництво, дослідження, заробітна плата, фонд оплати праці, підприємство, персонал, продуктивність праці.

Юсипчук Л.А. Исследование производительности труда на промышленном предприятии. Статья посвящена исследованию производительности труда на промышленном предприятии. Проведенное исследование выявило основные направления поиска резервов повышения эффективности использования средств на оплату труда. На анализируемом предприятии это увеличение удельного веса рабочих в общей численности персонала, а также дальнейшее сокращение потерь рабочего времени и увеличение доли чистой прибыли в общей ее сумме, повышение рентабельности производства.

Ключевые слова: анализ, производство, исследования, заработная плата, фонд оплаты труда, предприятие, персонал, производительность труда.

Yusypchuk L.A. Research productivity in the industrial enterprise. The article is devoted to the study of productivity in an industrial plant. Each enterprise is characterized by a certain level of productivity, which may rise or decline under the influence of various factors. Indisputable condition for progress and development of production is the growth of labour productivity. The growth of labour productivity is that the share of expenses of a living labour in the product is reduced and the bit cost of the past labor (embodied in means of production) increases, but so that the total amount of labor in each unit of the product decreases.

Keywords: analysis, production, research, wages, wage Fund, the company, staff, productivity.

Вступ. Узагальнюючим показником ефективності використання робочої сили є продуктивність праці, що, як і всі показники ефективності, характеризує співвідношення результатів та витрат, в даному випадку – результатів праці та її витрат.

Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може зростати або знижуватися під дією різноманітних факторів. Безперечною умовою прогресу і розвитку виробництва є зростання продуктивності праці. Зростання продуктивності праці полягає в тому, що частка затрат живої праці в продуктах зменшу-

ється, а частка затрат минулої праці (втіленої в засобах виробництва) – збільшується, але так, що загальна сума праці в кожній одиниці продукту зменшується.

Тобто, продуктивність праці – це ефективність трудових витрат, здатність конкретної праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ [1].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження продуктивності праці на промисловому підприємстві.

Результати. Аналіз продуктивності праці робітників ВАГ «Запоріжсталь» представлений в табл. 1. Продуктивність праці на 1

працівника (штатних працівників) промислово-виробничого персоналу в 2013 році знизилася проти рівня минулого року на 0,35% (1500 грн. на 1 працівника ПВП).

Зниження продуктивності праці обумовлене зниженням об'єму товарної продукції (у зіставних цінах на 1.01.2012 р.) на 0,49%. Зменшення чисельності ПВП на 0,14% (25 чол.) забезпечило незначне зростання продуктивності праці, яка не компенсувала її зниження через товарну продукцію.

Динаміка продуктивності праці по основних підрозділах комбінату приведена в табл. 2.

Продуктивність праці по комбінату в еквіваленті повної зайнятості знизилася у меншій мірі, ніж з розрахунку на 1 штатного працівника, у зв'язку з тим, що чисельність в еквіваленті повної зайнятості зменшилася більшою мірою, ніж чисельність штатних працівників.

З метою подальшого вдосконалення оплати праці, підвищення питомої ваги

Таблиця 1

Аналіз продуктивності праці робітників ВАТ «Запоріжсталь»

Назва показника	Звіт		Зміна	
	2012 р.	2013 р.	абсолютна	відн., %
1. Товарна продукція (у зіставних цінах на 1.01.2012 р.), тис. грн.	7 699 332,1	7 661 832,7	-37499,4	-0,49
2. Средньоспискова чисельність ПВП, чол.	17 835	17 810	-25	-0,14
2.1 Штатних працівників				
2.2 У еквіваленті повної зайнятості	16 900	16 860	-40	-0,24
3. Продуктивність праці (у зіставних цінах на 1.01.2012 р.), грн.	431 698	430 198	-1500	-0,35
3.1 Штатних працівників				
3.2 У еквіваленті повної зайнятості	455 582	454 438	-1400	-0,25

Таблиця 2

Динаміка продуктивності праці по основних підрозділах підприємства

Найменування підрозділу, показника, од. вимірювання	Об'єм виробництва			Чисельність працівників, чол.			Продуктивність праці на 1 чол.		
	2012 р.	2013 р.	%	2012 р.	2013 р.	%	2012 р.	2013 р.	%
АГЛОМЕРАЦІЙНИЙ агломерат, тонн	5 658 876	5 654 074	99,9	442	443	100,2	12 803	12 763	99,7
ДОМЕННИЙ чавун в передільному, тонн	3 541 321	3 537 701	99,9	787	769	97,7	4 500	4 600	102,2
МАРТЕНІВСЬКИЙ сталь (здача), тонн	4 370 403	4 389 592	100,4	1 042	1 050	100,8	4 194	4 181	99,7
ОБЖИМНИЙ прокат по годинному, тонн	3 887 989	3 896 131	100,2	559	564	100,9	6 955	6 908	99,3
ЦГПТЛ +ОГП прокат+відвантаження, тонн	2 158 733	2 208 754	102,3	1 104	1 109	100,5	1 955	1 992	101,9
ЦХП-1 +ОХПЖ відвантаження прокату, тонн	1 376 024	1 340 375	97,4	1 650	1 646	99,8	834	814	97,6
ЦХП-3 відвантаження продукції, тонн	172 839	173 673	100,5	351	351	100,0	492	495	100,5

тарифу в заробітній платі працюючого фактично встановлений мінімальний розмір тарифної ставки 1 розряду на рівні прожиткового мінімуму з 01.04.2010 р. – 785 грн. Підвищення тарифних ставок промислово-виробничого персоналу і непромислового персоналу склало 20%, з передбачуваним зростанням заробітної плати по комбінату в середньому на 10%.

Дані про середньомісячну заробітну плату одного працюючого комбінату за 2012 і 2013 р. приведені в табл. 3.

Фонд оплати праці штатних працівників по комбінату в 2013 р. збільшився в порівнянні з попереднім роком на 17,2% (або 75311,7 тис. грн.), зокрема за рахунок заробітної плати на 17,4% (або 76047,4 тис. грн.) і зниження чисельності робітників комбінату на 0,2% (або 735,7 тис. грн.).

Середньомісячна заробітна плата 1-го працюючого по комбінату в 2013 році виросла на 17,4% (або 314,10 грн.) проти рівня минулого року, зокрема 1-го працюючого ПВП на 17,2% (або 329,98 грн.).

Таблиця 3

Аналіз заробітної плати одного працівника комбінату

Назва	Звіт		Зміна	
	2012 р.	2013 р.	абсолютна	відн.,%
Фонд оплати праці, тис.грн.	-	-	-	-
- по комбінату всього	441760,8	517924,3	76163,5	17,2
- по комбінату штатних працівників	437307,3	512619,0	75311,7	17,2
- по ПВП	410460,1	480408,2	69948,1	17,0
Середньоспискова чисельність, чол.	20210	20176	-34	-0,2
Середньомісячна зарплата, грн.:				
- працюючого по комбінату	1 803,18	2 117,28	314,10	17,4
зокрема без інших заохочувальних і компенсаційних виплат	1 715,81	2 020,40	304,59	17,8
зокрема інші заохочувальні і компенсаційні виплати, грн.:	87,37	96,88	9,51	10,9
- працюючого ПВП, грн.:	1 917,86	2 247,84	329,98	17,2
Зокрема без інших заохочувальних і компенсаційних виплат	1 827,94	2 147,91	319,97	17,5
В тому числі:				
- робочого ПВП, грн.:	1 714,85	2019,15	304,30	17,7
зокрема без інших заохочувальних і компенсаційних виплат	1 639,88	1 934,24	294,36	18,0
-КФС ПВП, грн.:	2 804,08	3 226,67	422,59	15,1
зокрема без інших заохочувальних і компенсаційних виплат	2 648,90	3 062,46	413,56	15,6
Середньомісячна зарплата в еквіваленті повної зайнятості (з урахуванням зменшення чисельності на кількість людино-дня нез'явлень на роботу без збереження зарплати), грн.:	1803,18	2117,28	314,10	17,4
- працюючого по комбінату, грн.:	1 921,37	2 258,64	337,27	17,6
зокрема без інших заохочувальних і компенсаційних виплат	1 828,69	2 156,35	327,66	17,9
- працюючого ПВП	2 027,62	2 379,31	351,69	17,3
зокрема без інших заохочувальних і компенсаційних виплат	1 932,72	2 273,75	341,03	17,6

і 1-го працюючого НПП на 20,4% (або 192,5 грн.)

Середньомісячна заробітна плата без урахування інших заохочувальних і компенсаційних виплат збільшилася в 2013 році проти відповідного періоду минулого року на 304,59 грн. (17,8%) по комбінату, зокрема працюючого ПВП відповідно – на 319,97 грн. (17,5%). Більш високе зростання даного показника в порівнянні із зростанням середньомісячної заробітної плати обумовлене зниженням питомої ваги інших заохочувальних і компенсаційних виплат в заробітній платні на 5,6% в порівнянні з 2012 роком.

Зростання середньомісячної заробітної плати без урахування інших заохочувальних і компенсаційних виплат обумовлене:

– падінням об'єму виробництва товарної продукції (без урахування впливу зміни цін) в 2013 році в порівнянні з попереднім на 0,5%;

– зростанням індексу інфляції, прийнятого для розрахунку рівня заробітної плати на 11,6% (офіційний індекс інфляції з грудня 2012 р. по листопад 2013 р.);

– введенням з 1.04.2013 р. нових тарифних ставок, доплат і надбавок, із збільшенням заробітної платні на 6,7%.

У середньомісячній зарплаті працюючого по комбінату зросли на 10,9% (або 9,51 грн.) в порівнянні з попереднім роком інші заохочувальні і компенсаційні виплати, що обумовлено:

– збільшенням розмірів виплачуваної допомоги на оздоровлення на 11,00 грн/чол (23,6%) у зв'язку з підвищенням розмірів тарифних ставок;

– зниженням витрат на часткову компенсацію вартості путівок на 0,29 грн/чол (1,5%);

– збільшенням розмірів виплачуваної компенсації на здешевлення вартості палива на 0,16 грн.чол. (15,5%).

Фонд оплати праці – основний економічний показник з оплати праці, що широко використовується у господарській практиці, статистичній звітності, аналізі. Він включає в себе основну і додаткову заробітну плату персоналу підприємства, інші заохочувальні та компенсаційні виплати (крім тих, які у законодавчо встановленому порядку до фонду оплати праці не входять, наприклад допомога з тимчасової непрацездатності, вихідна допомога та деякі інші) [2].

Нам потрібно проаналізувати склад і структуру фонду оплати праці ВАТ «Запоріжсталь» (табл. 4). Цей аналіз полягає у визначенні питомої ваги кожного виду доплат у загальному фонді оплати праці.

Таким чином, аналіз складу і структури фонду оплати праці робітників ВАТ «Запоріжсталь» показав, що питома вага фонду основної заробітної плати в 2013 році збільшилась до 20,9%. В той час, фонд додаткової заробітної плати збільшився до 25%. Також значно збільшились заохочувальні і ком-

Таблиця 4

Аналіз складу і структури фонду оплати праці робітників ВАТ «Запоріжсталь»

Назва показника	2012 рік	2013 рік	Зміна	
	тис.грн.	тис.грн.	абсолютна	відносна, %
1. Фонд основної заробітної плати, всього	213869,4	258476,5	44607,1	20,9
2. Фонд додаткової заробітної плати, всього:	206584,1	235815,3	29231,2	14,1
– премії та винагороди, що носять систематичний характер	21307,3	23632,5	2632,5	10,9
3. Заохочувальні та компенсаційні виплати, всього				
– соціальні пільги, що носять індивідуальний характер	11312,4 4891,3	13955,6 4812,1	2643,2 -79,2	23,4 -1,6
Фонд оплати праці	457964,5	536692	78727,5	17,2

пенсійні виплати до 21,8% в 2013 році. Загальний фонд оплати праці в 2013 році збільшився на 235,9 тис. грн.

Розпочинаючи аналіз використання фонду оплати праці, в першу чергу, потрібно розрахувати абсолютне та відносне відхилення фактичної його величини від планової (табл. 5).

Розрахуємо відсоток виконання плану по виробництву продукції. Він складає:

$$К_{\text{вп}} = 7403675 / 7193870 = 1,029$$

Розрахуємо відносне відхилення по фонду оплати праці:

$$\begin{aligned} \Delta\text{ФЗП}_{\text{від}} &= 536692 - (206584 \times 1,029 + \\ &+ 213869,4) = 536692,0 - 426444,44 = \\ &= +110247,56 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Результати свідчать про те, що на ВАТ «Запоріжсталь» є наявна переви- трата у використанні ФОП у розмірі 110247,56 тис грн.

На зміну фонду оплати праці кожної категорії виробничого персоналу впливає зміна чисельності й середньої заробітної плати працюючих. Окрім того, на зміну фонду оплати праці в цілому впливає також зміна питомої ваги окремих категорій працівників у загальному складі виробничого персоналу.

При аналізі використання фонду оплати праці встановлюють дотримання співвідно- шення між темпами росту продуктивності

праці й середньої заробітної плати виробни- чого персоналу [4].

Ступінь випередження темпів росту продуктивності праці в порівнянні з рос- том середньої заробітної плати визначають шляхом їх зіставлення. Таке зіставлення характеризує величину випередження або відставання росту продуктивності праці від середньої заробітної плати в порівнянні з аналогічними даними попереднього пері- оду (табл. 6).

Бачимо, що спостерігається виперед- жальне зростання фонду оплат праці в порівнянні з ростом продуктивності праці, що негативно характеризує ситуацію.

Показники співвідношення між темпами росту продуктивності праці й середньою заробітною платою використовують для визначення відносної економії або переви- трати фонду оплати праці.

Розрахунок здійснюють шляхом вира- хування з темпу росту середньої заробітної плати темпу росту продуктивності праці. Отриману різницю ділять на темп росту продуктивності праці й множать на 100.

На аналізованому підприємстві виперед- жальний темп росту середньої заробітної плати в порівнянні з темпом росту продук- тивності праці забезпечив відносну переви- трату фонду заробітної плати на 17,8% від

Таблиця 5

Вихідні показники для аналізу фонду оплати праці підприємства

Назва показника	2012 рік	2013 рік	Зміна	
			абсолютна	відносна, %
Фонд оплати праці, тис.грн.	457964,5	536692	+78727,5	+17,2
У тому числі:				
—змінна частина	206584	235815,3	+29231,2	+14,1
—постійна частина	213869,4	258476,5	+44607,1	+20,9
Обсяг виробництва продукції, тис.грн.	7193870	7403675	+209805	+2,9

Таблиця 6

Співвідношення темпів росту продуктивності праці й середньої заробітної плати

Назва показника	2012 р.	2013 р.	Темп росту, %
Середньорічна продуктивність одного працюючого, грн.	455582	454438	99,7
Середньорічна заробітна плата одного працюючого, грн.	1 803,18	2117,28	117,4

фонду оплати праці виробничого персоналу. Це впливає з наступного розрахунку:

$$\Delta ЗП = \frac{117,4 - 99,7}{99,7} \cdot 100 = 17,8\%$$

Причиною перевитрати є збільшення чисельності виробничого персоналу при непропорційному збільшенні фонду оплати праці.

Для оцінки ефективності використання коштів на оплату праці необхідно застосувати такі показники, як обсяг виробництва продукції в діючих цінах, виторг, сума валового, чистого прибутку на гривню зарплати й ін. У процесі аналізу варто вивчити динаміку цих показників. Показники надано в табл. 7.

З даних табл. 7 бачимо, що на аналізованому підприємстві на 1 грн. отримано

менше валового прибутку в порівнянні з 2012 роком.

Після цього встановимо фактори зміни кожного показника, що характеризує ефективність використання фонду оплати праці.

Використовуючи дані табл. 8 довідаємося за рахунок яких факторів змінився чистий прибуток на 1 грн. заробітної плати.

Для розрахунку впливу факторів використовуємо спосіб ланцюгової підстановки [3]. Використовуючи дані табл. 8 довідаємося, за рахунок яких факторів змінився чистий прибуток на гривню зарплати:

$$\begin{aligned} (\text{ЧП/ФОП})_{пл} &= \text{Дчпл} \times \text{Робпл} \times \text{ГВпл} \times \text{Тпл} \\ &\times \text{Дпл} \times \text{Питпл/РЗПпл} = 0,10 \times 0,163 \times 49,53 \\ &\times 8,27 \times 207,7 \times 0,27/1917,86 = 0,195 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Таблиця 7

Показники ефективності використання фонду оплати праці, грн.

Назва показника	2012 р.	2013 р.	Зміна	
			абс.	Відн.,%
Валовий прибуток на 1 грн. зарплати	4421,6	3726,4	-695,2	-15,7
Чистий прибуток на 1 грн. зарплати	423,5	345,3	-78,2	-18,4

Таблиця 8

Дані для факторного аналізу прибутку на 1 грн. зарплати

Назва	Рік		Зміна	
	2012	2013	абсолютна	відносна, %
Прибуток від реалізації продукції, тис.грн	7973067	7889940	-83127	99,0
Чистий прибуток, тис.грн	763777	731201	-32576	95,7
Рентабельність реалізованої товарної продукції, %	16,3	16,0	-0,3	98,2
Частка чистого прибутку в загальній сумі прибутку, од.	0,10	0,09	-0,01	-10
Фонд оплати праці, тис.грн	441760,8	517924,3	76163,5	17,2
Середньорічна зарплата ВП, грн.	1917,86	2247,84	329,98	17,2
Прибуток на гривню зарплати, грн.	3,1	4,31	1,14	35,5
Чистий прибуток на гривню зарплати, грн.	2,7	3,8	1,1	40,7
Питома вага робітників у загальній чисельності ВП, %	0,27	0,26	-0,01	-3,7
Відпрацьовано днів одним робітником за рік	207,7	208,3	0,6	0,28
Середня тривалість робочого дня, год.	8,27	8,33	0,06	0,73
Середньогодинна продуктивність робітника, грн.	49,53	57,84	8,31	16,8

$$\begin{aligned} (\text{ЧП/ФОП}) \text{ умов1} &= \text{Дчплл} \times \text{Робпл} \times \text{ГВпл} \times \\ &\text{Тпл} \times \text{Дпл} \times \text{Питпл/РЗПф} = 0,10 \times 0,163 \times \\ &\times 49,53 \times 8,27 \times 207,7 \times 0,27/3430,1 = \\ &= 0,109 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} (\text{ЧП/ФОП}) \text{ умов2} &= \text{Дчплл} \times \text{Робпл} \times \text{ГВпл} \times \\ &\times \text{Тпл} \times \text{Дпл} \times \text{Питф/РЗПф} = 0,85 \times 0,104 \times \\ &\times 49,53 \times 8,27 \times 207,7 \times 0,26/3430,1 = 0,57 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} (\text{ЧП/ФОП}) \text{ умов3} &= \text{Дчплл} \times \text{Робпл} \times \text{ГВпл} \times \\ &\times \text{Тпл} \times \text{Дф} \times \text{Питф/РЗПф} = 0,85 \times 0,104 \times \\ &\times 49,53 \times 8,27 \times 208,3 \times 0,26/3430,1 = 0,57 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} (\text{ЧП/ФОП}) \text{ умов4} &= \text{Дчплл} \times \text{Робпл} \times \text{ГВпл} \times \\ &\times \text{Тф} \times \text{Дф} \times \text{Питф/РЗПф} = 0,85 \times 0,104 \times \\ &\times 49,53 \times 8,33 \times 208,3 \times 0,26/3430,1 = 0,58 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} (\text{ЧП/ФОП}) \text{ умов5} &= \text{Дчплл} \times \text{Робпл} \times \text{ГВф} \times \\ &\times \text{Тф} \times \text{Дф} \times \text{Питф/РЗПф} = 0,85 \times 0,104 \times \\ &\times 57,84 \times 8,33 \times 208,3 \times 0,26/3430,4 = 0,67 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} (\text{ЧП/ФОП}) \text{ умов6} &= \text{Дчплл} \times \text{Робф} \times \text{ГВф} \times \\ &\times \text{Тф} \times \text{Дф} \times \text{Питф/РЗПф} = 0,85 \times 0,130 \times \\ &\times 57,84 \times 8,33 \times 208,3 \times 0,26/3430,1 = 0,84 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} (\text{ЧП/ФОП}) \text{ ф} &= \text{Дчпф} \times \text{Робф} \times \text{ГВф} \times \text{Тф} \times \\ &\times \text{Дф} \times \text{Питф/РЗПф} = 0,90 \times 0,13 \times 57,84 \times \\ &\times 8,33 \times 208,3 \times 0,26/3430,1 = 0,89 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Зміна чистого прибутку на 1 грн. заробітної плати:

$$3,88 - 2,74 = 1,1 \text{ грн.},$$

у тому числі за рахунок зміни:

- середньорічного заробітку одного працівника підприємства:

$$0,60 - 0,195 = 0,41 \text{ грн.};$$

- питомої ваги робітників у загальній чисельності персоналу:

$$0,57 - 0,109 = 0,46 \text{ грн.};$$

- кількості відпрацьованих днів одним робітником за рік:

$$0,58 - 0,57 = 0,01 \text{ грн.};$$

- середньої тривалості робочого дня:

$$0,59 - 0,57 = 0,02 \text{ грн.};$$

- середньо-годинної продуктивності робітників:

$$0,68 - 0,58 = 0,10 \text{ грн.};$$

- рівня рентабельності продажів:

$$0,85 - 0,67 = 0,18 \text{ грн.};$$

- частки чистого прибутку в загальній сумі прибутку:

$$0,89 - 0,84 = 0,05 \text{ грн.}$$

Проведене дослідження виявило основні напрямки пошуку резервів підвищення ефективності використання коштів на оплату праці. На аналізованому підприємстві це збільшення питомої ваги робітників у загальній чисельності персоналу, а також подальше скорочення втрат робочого часу й збільшення частки чистого прибутку в загальній її сумі, підвищення рентабельності виробництва.

Висновки. В результаті проведеного дослідження розглянуто випереджальне зростання фонду оплат праці на підприємстві в порівнянні з ростом продуктивності праці, що негативно характеризує ситуацію.

Необхідно зосередити увагу всій компанії на підвищення продуктивності праці. Для цього потрібно визначити вимоги до організації виробництва: всі програми повинні виконуватися в строк або достроково; всі роботи необхідне виконувати з найменшими витратами; потрібно також, використовувати найдосконаліші технології, інструменти і обладнання.

Бібліографічний список:

1. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка / А.В. Калина. – К.: МАУП, 2003. – 312 с.
2. Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення / А.М. Колот. – К.: «Праця», 1997. – 192 с.
3. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / [В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, В.М. Орлова, Г.А. Рижкова]. – Дніпропетровськ: Вид-во ДУЕП імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.
4. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / За заг. ред. проф. Качана Є.П. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 373 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

Лінтур І.В., к.е.н., доцент
Мукачівський державний університетТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ
УСТАНОВ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Лінтур І.В. Теоретичні аспекти бюджетування банківських установ у системі фінансового менеджменту. Стаття присвячена теоретичному обґрунтуванню поняття «бюджет», «бюджетування» та «бюджет банку», їхньому значенню у системі управління банківських установ. Також приділено увагу інструментам управління бюджетування у банках. Виокремлено значні переваги та недоліки використання бюджетування у банках.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, бюджетування в банку, фінансовий менеджмент, планування.

Линтур И.В. Теоретические аспекты бюджетирования банковских учреждений в системе финансового менеджмента. Статья посвящена теоретическому обоснованию понятия «бюджет», «бюджетирование» и «бюджет банка», их значению в системе управления банковских учреждений. Также уделено внимание инструментам управления бюджетирования в банках. Выделены значительные преимущества и недостатки использования бюджетирования в банках.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, бюджетирование в банке, финансовый менеджмент, планирование.

Lintur I.V. Theoretical aspects of banking institutions in the budgeting system of financial management. The article is devoted to theoretical substantiation of the concept of «budget», «budgeting» and «budget bank», their importance in the management of banking institutions. Also paid attention management tools budgeting in banks. Thesis there is determined significant advantages and disadvantages of budgeting in banks.

Keywords: budget, budgeting, budgeting bank, financial management, planning.

Постановка проблеми. Сучасна економіка будь-яких країн світу неможлива без функціонування банківської системи. Ефективний та якісний розвиток банківської системи держави відбувається завдяки високому рівню фінансового менеджменту у банках. Бюджетування як інструмент фінансового менеджменту забезпечує визначення конкретних показників для досягнення стратегічних і тактичних цілей, які ставить перед собою банк.

Актуальність даної проблеми, її теоретична і практична значущість обумовили вибір теми, мету і завдання статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду питань бюджетування в банках присвятили свої роботи такі зарубіжні науковці: С. Альтер, М. Ендрюс, І.А. Клочков, А.М. Лузін, М.В. Панов. Вітчизняні науковці також займалися питаннями впровадження та використання бюджетування, серед них: Т.С. Смовженко, О.М. Тридід, Б.В. Самородов, Н.П. Погореленко, О. Васюренко, Ю. Овдій, Л. Примостка, Т. Савченко, Є. Стоянова, Л. Сухарева, М. Тарасюк, А. Харко, В. Хруцький, А. Шеремета, Н. Шульга та ін.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування підходів щодо визна-

чення бюджетування банків, ефективності бюджетування банків у системі фінансового менеджменту, а також виокремлення недоліків та переваг банківського бюджетування.

Виклад основного матеріалу. Фінанси як самостійна сфера людської діяльності й економічна категорія сформувалися на кілька століть раніше, але поступово бюджетні відносини стали головними у фінансових і фактично виокремилися в самостійну галузь науки та практичної діяльності уже наприкінці XIX – початку XX століття.

Сьогодні під терміном «бюджет» розуміють кілька понять. Зважаючи на багатозначність цього терміна, звернемо увагу на декілька трактувань цього терміна [7, с. 265-266].

Бюджет – це кількісне вираження плану, що характеризує доходи і витрати на певний період та капітал, який потрібно залучити банку для того, щоб досягти запланованої мети, не зазначаючи при цьому напрям реалізації бюджету [9]. Ф. Нітті підкреслює, що «в бюджеті повинні бути показані всі доходи і всі витрати без усіляких приховувань або таємничих визначень». Проте Д. Боголепов звертає увагу на період складання бюджету та на планування бюджету: «У сфері державного господарювання під бюджетом розуміємо передусім сукупність доходів і витрат протягом певного періоду, по-друге, визначений у цифрах план ведення державного господарства, установлений на майбутній бюджетний період, і закон, згідно з яким стягуються доходи і здійснюються витрати» [7, с. 267]. Науковці І. Сало та О. Криклій визначають бюджет як фінансовий план, що охоплює усі напрями діяльності та дає змогу порівнювати усі понесені витрати й отримані результати на майбутній період у цілому та за окремими періодами [8].

Отже, поняттю «бюджет» властивий широкий спектр підходів щодо його визначення. Розглянувши різні трактування науковців цього терміна, висувається таке узагальнене визначення поняття «бюджет банку».

Бюджетування в банку – це процес планування майбутніх доходів і видатків банку (окремих підрозділів) та оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів. За допомогою бюджету досягається збалансо-

ваність видатків банку й обсягів та ефективності проведених операцій, рівномірно розподіляються видатки з метою безперебійної роботи банку на усіх ділянках, визначаються оптимальні розміри витрат для досягнення найкращих фінансових результатів тощо [6].

Ефективне бюджетування у банках є показником високого рівня фінансового менеджменту у банках. Основний принцип фінансового менеджменту полягає в тому, що максимізація вартості акціонерного капіталу є ключовим пріоритетним завданням. Усі банки – це корпорації, акціонери яких зацікавлені у зростанні вартості акціонерного капіталу і доходу за ним. Якщо цього не відбувається, інвестори можуть забажати позбутися акцій, і тоді банк відчуватиме труднощі при залученні нового капіталу для забезпечення свого зростання в майбутньому. Тому очевидно, що банківські менеджери мають прагнути максимізувати вартість акціонерного капіталу при збереженні прийнятної рівня ризику за своїми операціями [2].

Планування, будучи однією із найважливіших функцій банківського менеджменту, створює основу для розвитку управлінського процесу, визначає його мету, перспективи, встановлює певну послідовність дій, вибір методів і засобів діяльності, їх необхідні пропорції.

Фінансове планування – це процес, який забезпечує перетворення цілей, завдань банку і заходів щодо їхнього виконання в конкретні абсолютні та відносні показники і нормативи, відповідно до яких необхідно здійснювати управління банком у планованому періоді. Фінансове планування і бюджетування здійснюється за двома напрямками:

- розробка показників, нормативів, лімітів для банку в цілому, із поділом за окремими видами банківських операцій;

- підготування функціональних планів і бюджетів, тобто бюджетів окремих підрозділів банку. Таким чином, підрозділ банку, для якого може бути складений окремий бюджет і передбачений контроль за його виконанням, є бюджетним центром або центром відповідальності.

Взаємозв'язок цих напрямів полягає в тому, що на основі бюджетів окремих

підрозділів визначається ставка розподілу їхніх видатків за окремими видами банківських операцій. Це дає можливість визначити нормативну калькуляцію собівартості того чи іншого виду банківських операцій [5].

Фінансове і бюджетне планування є частиною планування, яке створює уявлення про банк і перспективи його розвитку.

Шляхом фінансового планування і бюджетування здійснюється деталізація довгострокового плану, що в межах загальної стратегії і тактики визначає завдання на коротші терміни в кількісному вираженні.

Фінансовому плануванню передують поглиблений внутрішній аналіз фінансового стану банку, фінансових результатів його діяльності та ефективності операцій і заходів, що проводяться [1].

Результатом процесу планування є створення плану як документа, що регламентує і спрямовує подальший розвиток банку (рис. 1):

Фінансовий план банку складається за формою згідно з додатком на кожен наступний рік з поквартальною розбивкою і відображає очікувані фінансові результати у запланованому році.

Фінансовий план банку повинен забезпечувати отримання балансового прибутку, розмір якого не може бути менше, ніж прогнозний показник поточного року, розрахований на базі фактично досягнутих показників I кварталу поточного року та прогнозних показників II, III і IV кварталів поточного року. Фінансовий план банку також містить довідкову інформацію щодо фактичних показників минулого року.

У разі зменшення балансового прибутку та збільшення операційної рентабельності порівняно з прогнозними показниками поточного року банк обов'язково подає також обґрунтування причин такого зменшення та збільшення відповідно. До проекту фінансового плану банку додається аналітична довідка щодо показників фінансового плану, з обов'язковим порівнянням показників з двома попередніми роками [1].

Якість плану можна оцінити, перевіряючи відповідність його розглянутим далі вимогам, що ставляться до науково обґрунтованого і документально зафіксованого плану:

- відповідність обраній стратегії банку;
- об'єктивна оцінка ситуації, що склалася;

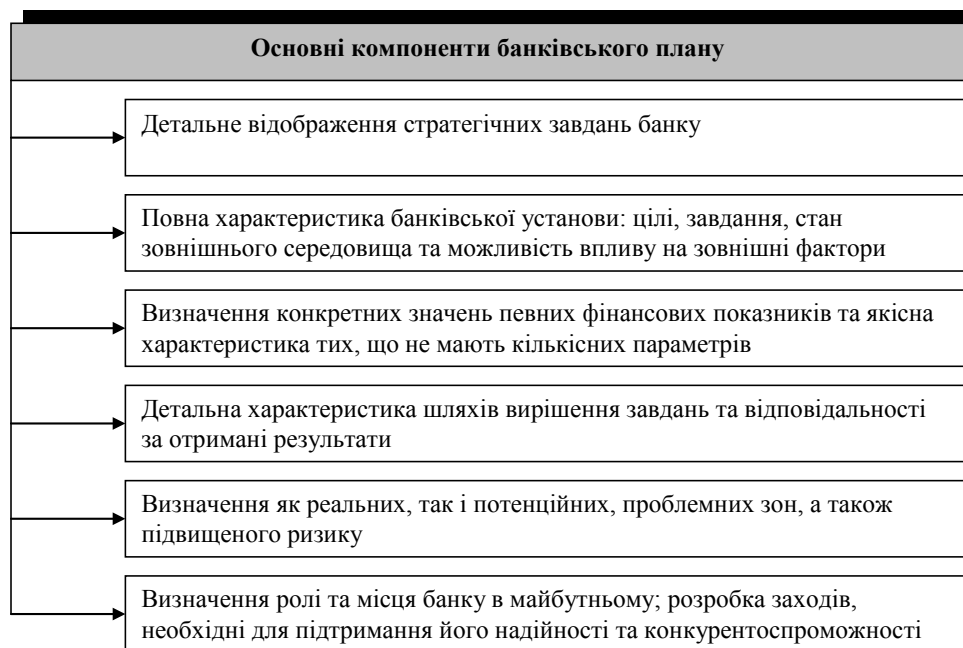


Рис. 1. Компоненти банківського плану [4, с. 33]

- узгодження з можливостями та наявними ресурсами;
- відповідність стилю керівництва банком;
- внутрішня сумісність усіх планів;
- реальність;
- розгорнутий опис заходів та строків їх виконання;
- опис очікуваних результатів;
- наявність великого обсягу фактичного матеріалу, розрахунків, прогнозів.

На відміну від фінансового планування, бюджетування дає можливість визначати собівартість банківських послуг, рівень прибутковості як її окремих бізнес-центрів, так і банку в цілому.

Проте використання бюджетування у банках надає такі переваги для банківської установи:

- основні бюджети банку дають змогу пов'язати стратегічні і тактичні плани розвитку банку;
- з'являється можливість координації та маневрування діяльністю структурних підрозділів банку;
- покращується обмін інформацією всередині банківської установи;
- можливість оперативного аналізу сильних та слабких сторін діяльності банку;
- можливість впливати на мотивацію персоналу через орієнтацію на досягнення цілей банку;
- покращується контроль за виконанням поставлених цілей, можливість порівняти досягнуті та заплановані результати діяльності банку;
- аналіз бюджетів різних рівнів дає можливість вносити вчасні корективи у банківську діяльність.

Поряд із позитивними сторонами бюджетування у банку існують і недоліки, до яких можна віднести:

- витрати на підготовку кваліфікованого персоналу;
- складність вибору оптимальної системи бюджетування для конкретного банку;

- занадто високу вартість використання систем бюджетування;
- можливість невідповідності бюджетування та стратегії розвитку;
- виникнення суперечностей між необхідністю виконати нормативні показники та наявністю ресурсів для стимулювання;
- складність та тривалість складання бюджету [3].

Таким чином, банк, аналізуючи переваги та недоліки використання бюджетування, приймає рішення щодо характеру бюджетування у власній системі управління. Для ефективного бюджетування банків потрібно приділити значну увагу показникам, які беруться до уваги в процесі складання бюджетів банку, оскільки за їхньою допомогою банк може оцінити ефективність своєї роботи в цілому та прогнозувати її на перспективу.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Отже, у статті розглянуто теоретичні аспекти бюджетування банківських установ у системі фінансового менеджменту. На основі досліджень науковців запропоновано узагальнене визначення поняття «бюджет банку», що дає змогу врахувати специфіку використання цього інструменту планування та управління у банківській установі. Також з'ясовано, що фінансове планування є не тільки невід'ємною частиною процесу планування, а й важливою частиною фінансового менеджменту, оскільки воно визначає низку оперативних параметрів для банку в цілому і для усіх підрозділів зокрема, на підставі яких може проводитися щомісячна перевірка.

Вивчення переваг та недоліків бюджетування дозволяє банкам прийняти рішення щодо необхідності впровадження бюджетів у свою діяльність. Проте на шляху до побудови ефективної системи банківського бюджетування доводиться долати фінансові, організаційні, психологічні та управлінські проблеми. Отже, подальші наукові дослідження щодо цієї проблеми повинні стосуватися розробки конкретних механізмів упровадження та удосконалення бюджетування в банках України.

Список літератури:

1. Бушуєва І.В. Комплекс задач планування в комерційних банках // Формування ринкових відносин в Україні (укр.). – 2002. – № 4. – С. 35-41.
2. Волошин І.І. Модель швидкого зростання банку // Банківська справа (укр.). – 2004. – № 5. – С. 24-31.
3. Гаряга Л.О. Концептуальні засади бюджетування у банках України / Л.О. Гаряга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1680>.
4. Довгань Ж.М. Фінансовий менеджмент в банку. Навчально-методичні матеріали для студентів спеціальності «Банківська справа» денної та заочно-дистанційної форм навчання. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 205 с.
5. Зайцева І.П. Організація інформаційного забезпечення бюджетування у комерційному банку // Формування ринкових відносин в Україні (укр.). – 2006. – № 1. – С. 93-96.
6. Неклюдова Т.М. Методи та підходи до бюджетування у банківських установах України / Т.М. Неклюдова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/415/1/Neklyudova004.pdf>.
7. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн : навч. посіб. – К. : Знання-Прес, 2002. – 495 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
8. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібник / І.В. Сало, О.А. Криклій. – Суми : Університетська книга, 2007. – 314 с.
9. Хорнгрен І.Т. Бухгалтерський облік: управлінський аспект / І.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; пер. з англ. за ред. Я.В. Соколова. – М. : Фінанси і статистика, 1995. – 416 с.

УДК 332.12+316:33

Покатаєва О.В., д.е.н., професор,
перший проректор;

Томарева-Патлахова В.В., к.е.н., доцент
Класичний приватний університет

ПРАКТИКА ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Покатаєва О.В., Томарева-Патлахова В.В. Практика державної податкової політики екологізації в умовах реалізації сталого економічного розвитку. У статті обґрунтовано принципи та тенденції сталості економічного розвитку національних економік. Виявлено потреби в державній політиці регулювання та стимулювання ресурсозбереження за допомогою інструментів екологічного оподаткування. Автор дає характеристику способам і напрямам впровадження екологічних податків у країнах ЄС. Виявлено основні передумови і принципи державної податкової політики екологізації.

Ключові слова: сталий розвиток, екологічний податок, державна податкова політика, ресурсозбереження, «зелена економіка», соціально-економічний розвиток.

Покатаєва О.В., Томарева-Патлахова В.В., Практика государственной налоговой политики экологизации в условиях реализации устойчивого экономического развития. В статье обоснованы принципы и тенденции устойчивости экономического развития национальных экономик. Выявлено потребности в государственной политике регулирования и стимулирования ресурсосбережения с помощью инструментов экологического налогообложения. Автор дает характеристику способам и направлениям внедрения экологических налогов в странах ЕС. Выявлены основные предпосылки и принципы государственной налоговой политики экологизации.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологический налог, государственная налоговая политика, ресурсосбережение, «зеленая экономика», социально-экономическое развитие.

Pokatayeva O.V., Tomareva-Patlahova V.V. Practice of state tax policy within the sustainable economic development implemented. The article grounds the principles of sustainability and trends of economic development of national economies. The need of state policy for controlling and stimulating resource saving with the instruments of environmental taxation is identified. The author characterizes ways and areas of environmental taxes implementation in the EU. The basic preconditions and principles of state tax policy greening are identified.

Keywords: sustainable development, environmental tax, state tax policy, resource saving, “green economy”, socio-economic development.

Вступ. Глобалізація сьогодні охоплює всі сфери життєдіяльності людства, а особливо його екологізацію економічного розвитку. Моделі і концепції соціально-економічного розвитку мають відповідати провідній та критично важливій концепції сталого розвитку економіки (на всіх рівнях – світовому, національному, регіональному і на рівні підприємств).

Це пояснюється прагненням країн до розвитку, стабільності та безпеки, а тому

сталій (стабільний, підтримуваний) розвиток (sustainable development) в 1992 році на Саміті тисячоліття ООН в Ріо-де-Жанейро був визнаний за глобальний пріоритет людства. Під сталим розвитком розуміють модель економічного зростання, в якій використання ресурсів спрямовано на задоволення потреб людини при збереженні навколишнього середовища, так що ці потреби можуть бути задоволені не тільки тепер, але

й для майбутніх поколінь. Реалізація стратегії сталого розвитку передбачає поєднання економічної ефективності, соціальної стабільності та екологічної безпеки [5].

Тому виникає потреба в удосконаленні державної політики регулювання та стимулювання ресурсозбереження, що має забезпечуватися одночасними процесами модернізації економіки у ресурсовитратних галузях та регіонах. В умовах ринкової економіки, коли основним мотивом економічної політики стає безпосередня орієнтація держави на ефективне використання природних ресурсів й збереження навколишнього природного середовища, виникла потреба у невідкладному реформуванні податкової системи та створенні цілісного, узгодженого, раціонального законодавства. З цією метою запроваджено низку ресурсних платежів, які поряд з іншими податками та зборами повинні забезпечувати наповнення бюджетів різних рівнів», – одним із інструментів регулювання і стимулювання можна вважати механізм екологічного оподаткування [4].

Способи і методи ефективного екологічного оподаткування є об'єктом дослідження багатьох науковців, як зарубіжних, так і вітчизняних, зокрема: В. Адрущенко, С. Антоненко, А. Бовенберг, О. Веклич, Г. Волеберг, О. Гаркушенко, Л. Гулдер, С. Козьменко, Ф. МакКензі, О. Маслюків-

ська, Л. Мельник, Р. А де Муїджі, В. Оатс, А. Пігу, О. Покатаєва, Т. Р. Сандлер, А. Сандмо, І. Синякевич, С. Смулдерс, А. Соколовська, О. Тимченко, Д. Фуллертон, Д. Хоел. Однак, окремі проблеми державної політики впровадження екологічних податків і платежів в умовах реалізації концепції сталого економічного розвитку заслуговують додаткової уваги.

Постановка завдання:

- обґрунтувати принципи та тенденції сталості економічного розвитку національних економік;
- виявити потреби в державній політиці регулювання та стимулювання ресурсозбереження за допомогою інструментів екологічного оподаткування;
- охарактеризувати способи і напрями впровадження екологічних податків у країнах ЄС;
- виявити основні передумови і принципи державної податкової політики екологізації.

Результати. Підвищення конкурентоспроможності регіонів визначено однією з головних цілей державної регіональної політики відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року. Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів полягає у створенні оптимальних умов для розкриття регіонами власного потенціалу та ефективного використання

Таблиця 1

Рейтинг країн за рівнем екологічної сталості та конкурентоспроможності

Країна	EPI-2012		GCI-2012		Країна	EPI-2014		GCI-2014	
	Місце	Бали	Місце	Бали		Місце	Бали	Місце	Бали
Швейцарія	1	76,69	1	5,67	Швейцарія	1	87,67	1	5,70
Латвія	2	70,37	52	4,40	Люксембург	2	83,29	19	5,17
Норвегія	3	69,92	11	5,33	Австралія	3	82,40	22	5,08
Люксембург	4	69,20	22	5,09	Сінгапур	4	81,78	2	5,65
Коста Ріка	5	69,03	54	4,35	Чехія	5	81,47	37	4,53
Україна	102	46,31	84	4,05	Україна	95	49,01	76	4,14
Всього країн	132		148		Всього країн	178		144	

Складено авторами за результатами розрахунків the Environmental Performance Index in the Global Competitiveness Index Всесвітнім економічним форумом у 2012 і 2014 роках [7; 8; 11; 12]

конкурентних переваг регіональної економіки. Досягнення цієї мети забезпечується виконанням принципом реалізації державної регіональної політики як сталий розвиток, тобто забезпечення невиснажливого, ощадного та ефективного використання енергетичних, матеріальних, природних та інших ресурсів для задоволення потреб нинішнього покоління з урахуванням інтересів майбутніх поколінь.

Концепція сталого розвитку – одна з найбільш важливих та дискусійних парадигм кінця ХХ – початку ХХІ століття. Проблема підтримуваного рівня розвитку суспільства, який не руйнує своєї природної основи, духовного і культурного фундаменту, а створювані умови життєдіяльності не призводять до масштабних деструктивних процесів, що загрожують існуванню цього суспільства, не втратила злободенності, а проблема формування стратегії сталого розвитку є актуальною для багатьох країн світу, у тому числі і України [3, с. 53].

Оптимальні умови для реалізації конкурентних переваг регіональної економіки в умовах реалізації моделі сталого розвитку (що власне і вимагається від України як країни-засновниці ООН та потенційного кандидата у члени Європейського союзу) сьогодні мають забезпечуватися, зокрема, створенням сприятливого податкового клімату для регіонів, які прагнуть змінити вектор діяльності на екологізацію життєдіяльності та бізнесу відповідно до європейських стандартів. Як бачимо, результати дослідження рівня залучення країн до реалізації концепції сталого розвитку та їх участі у процесах глобалізації свідчать, що країни із різним рівнем міжнародної конкурентоспроможності, насамперед, прагнуть реалізувати політику екологізації економік. Лідером залишається Швейцарія із найвищим показником рівня екологічної ефективності та міжнародної конкурентоспроможності. Україна, на жаль, хоча й демонструє підвищення своїх рейтингів за показниками протягом 2012-2014 років, однак, залишається поза конкуренцією у процесів сталого розвитку та глобалізації.

Більшість стратегій економічного розвитку і зростання заохочувала швидке накопи-

чення фізичного, фінансового та людського капіталу, проте за рахунок надмірного виснаження природного капіталу, при цьому природні ресурси та екосистеми були принесені в жертву. Існує потреба в удосконаленні державної політики, включаючи заходи у сфері ціноутворення та регулювання, з метою формування ринкових стимулів більш раціонального розподілу капіталу з сфери ресурсокористування до більш технологічних секторів, врахування соціальних та екологічних наслідків. Роль постанов регулюючих органів, політики і державних інвестицій як факторів, здатних змінити модель приватного інвестування, теж все частіше визнаються і підтверджуються досвідом успішної реалізації, особливо в країнах, що розвиваються [5].

ЮНЕП визначає «зелену» економіку як таку, що підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, при цьому істотно знижує ризики для навколишнього середовища та збільшення бідності населення. Основою «зеленої» економіки є: рівність і справедливість розподілу ресурсів між народами, поколіннями, статями; обережність по відношенню до соціальних наслідків і впливу на навколишнє середовище; розуміння високої цінності природного і соціального капіталу: інтерналізація зовнішніх екологічних витрат, впровадження «зеленого» обліку, оцінки витрат за період життєвого циклу продукції, поліпшення управління; ефективність використання ресурсів; стійке споживання та виробництво; створення «зелених» робочих місць.

Державні та приватні інвестиції спрямовані на зменшення викидів вуглецю та забруднення середовища, підвищення ефективності використання енергії та ресурсів, що запобігає втраті біорізноманіття та сприяє наданню екосистемних послуг. Такий шлях розвитку повинен зберігати, збільшувати і, де це необхідно, відновлювати природний капітал як найважливіший економічний актив і джерело суспільних благ, особливо для бідних верств населення, джерела доходу і захищеність яких залежать від природи. До визнання «зеленої» економіки в якості механізму реалізації сталого розвитку він, фактично, залишався привілеєм багатих країн [5].

Зміна вектору на реалізацію нової моделі розвитку, тобто моделі збалансованого сталого розвитку, де економічні, соціальні та екологічні інтереси стають паритетними, передбачає створення нової політики податкового регулювання, а саме реалізації інструментів екологічних податків чи платежів. Варто підкреслити, що саме стимулююча функція податків у процесі екологізації податкової системи має стимулювати економіку регіонів, національну економіку у цілому, що забезпечить збалансований і динамічний розвиток.

Політика екологізації економіки є інструментом модернізації та залучення нових технологій, що дозволить створити нові робочі місця і зменшити негативний вплив на довкілля. Саме впровадження механізмів «зеленої економіки» може стати інструментом перерозподілу капіталів із старих низько технологічних та ресурсомістких виробництв в нові високотехнологічні галузі, нові продукти експорту до країн ЄС. Державна політика екологізації економіки дозволяє:

- дотриматись вимог щодо Угоди про політичну асоціацію з ЄС;
- перерозподілити приватний капітал зі старих енерго- та ресурсовитратних підприємств в нові високотехнологічні та енерго- і ресурсозберігаючі;
- створити нові робочі місця;
- зменшити негативний вплив на навколишнє природне середовище [5].

Європейський досвід екологічної політики, зокрема податкової політики, для забезпечення соціально-економічного розвитку показує, що вже наприкінці 1980-х і 1990-х років інтерес європейських політиків до ринкових інструментів екологічної політики (наприклад, екологічні податки) стимулювався такими факторами. Ці фактори зумовили високу державну підтримку впровадження екологічних податків [9, с. 13]:

- новий вектор на ринкові принципи і дерегулювання у державній політиці;
- усвідомлення щодо обмежень втручання держави, і традиційної «командно-адміністративної» системи екологічного регулювання зокрема;
- розуміння того, що регулятори не можуть об'єктивно впоратися з виникаючими екологічними проблемами, незважаючи на високі витрати економіки на їх вирішення;
- прагнення продовжувати реалізацію принципу «забруднювач платить» і «засвоїти» такі екологічні витрати, як витрати на забруднення у собівартості товарів та послуг;
- необхідність інтеграції екологічної політики в інші сфери економіки, таких як сільське господарство, транспорт, туризм та зайнятість;
- необхідність пошуку більш економічно обґрунтованих та гнучких інструментів для досягнення екологічної прогресу.

Таблиця 2

**Надходження від екологічних податків в країнах ЄС у 2000-2011 роках
(у відсотках до ВВП) [10]**

Група податків	Роки											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Загальний екологічний податок	2,69	2,62	2,61	2,63	2,60	2,53	2,47	2,39	2,32	2,39	2,38	2,39
Податки на використання енергії	2,07	2,01	2,01	2,04	1,98	1,92	1,85	1,76	1,72	1,8	1,79	1,79
Транспортні податки	0,53	0,52	0,50	0,50	0,52	0,53	0,53	0,54	0,51	0,49	0,49	0,5
Податки на забруднення/використання ресурсів	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,1	0,1	0,11

В основу екологізації податкових систем була покладена теорія подвійного дивіденду, яка полягає у тому, що екологічно орієнтована поведінка суб'єктів господарювання має супроводжуватися економічним ефектом. Тобто, заходи, спрямовані на охорону навколишнього середовища, в тому числі, дія податкового інструменту, забезпечують зайнятість населення і зростання економіки.

Екологізація податкової системи передбачає введення екологічних податків, екологічних платежів, екологічних субсидій, схем відповідальності та компенсацій. Екологічні податки вводяться з метою зміни поведінки споживачів і виробників допомогою зміни цін. Екологічні платежі мають покрити витрати на зниження рівня забруднення навколишнього середовища. Метою застосування екологічних субсидій і заохочень є стимулювання розробки нових технологій, для надання тимчасової підтримки тим господарюючим суб'єктам, діяльність яких носить екологоорієнтований характер. Схеми відповідальності і компенсації передбачають адекватне відшкодування наслідків діяльності, небезпечної для навколишнього середовища, а також витрати на запобігання та відновлення збитку [2].

Розрахунок і встановлення екологічних податків, зборів і платежів, включаючи цілі і напрями їх стягування, широта охоплення, ставка оподаткування й еволюція в часі є важливими факторами, що впливають на вплив ефективності цих інструментів. За дослідженнями Інституту Європейської політики з захисту довкілля [8, с. 13] можна виділити кілька окремих підходів до розробки екологічних податків країнами ЄС.

Деякі з розроблених екологічних податків призначені для стимулювання або перешкоджання певного типу діяльності, наприклад у 1999 році у Норвегії податок на використання пестицидів був переглянутий на користь системи на основі територіального принципу з семи податкових груп заснованих на пов'язаних зі здоров'ям та навколишнім середовищем ризиків з використання пестицидів, таким чином, це допомагає пов'язати податок на використання пестицидів безпосередньо з використанням пестицидів. Ця система стала ефективною

щодо заохочення більш помірному використанню пестицидів і стимулює на використання менше шкідливих речовин.

Деякі екологічні податки вводяться як частина ширшого пакета реформ. Наприклад, у Швеції у 1990-х роках реформа передбачала зниження податку на прибуток на 71 млрд. шведських крон (9,5 млрд. євро), що було частково компенсовано введенням податку на викиди CO_2 , SO_2 у 1991 році, і зборів на викиди NO_x у 1992 році, які виростили у цілому до 18 млрд. шведських крон (2,4 млрд. євро). Програма «зеленого» податкового тягаря передбачала підвищення екологічних податків за рахунок зниження податку на прибуток і податкового тягаря у 10 млрд. шведських крон (1,6 млрд. євро) протягом перших чотирьох років і подальше скорочення податків на оплату праці упродовж 2005-2010 років (зниження податкових надходжень у розмірі 1,3 млрд. євро).

Вважаємо, що ресурс екологічного податку в Україні не достатньо використовується. Досліджуючи закордонний досвід, слід загострити увагу на значно більш розширеному колу платників цього податку. Так, для порівняння податковим законодавством Латвійської Республіки перелік осіб, що є платниками податку на природні ресурси (який є аналогом екологічного податку, що справляється в Україні), значно розширено. Так, законодавці Латвійської Республіки вважають, що негативний вплив на стан навколишнього середовища справляють не тільки суб'єкти господарювання, діяльність яких пов'язана з викидами забруднювальних речовин в атмосферне повітря чи водні об'єкти стаціонарними джерелами забруднення, а й ті, що провадять діяльність, пов'язану з роздрібною торгівлею одноразового посуду та надають послуги громадського харчування з використанням такого посуду [13]. Законодавством встановлено ставки податку на всі види одноразового посуду, як вироблені зі скла, так і з металу, деревини, пластмаси тощо. Оподаткування такої діяльності пов'язане з утилізацією одноразового посуду, внаслідок чого в атмосферне повітря потрапляє багато шкідливих речовин, серед яких: стирол, формальдегід, діоксан, фосген та бісфенол А.

Спосіб нарахування екологічного податку також може мати важливий стимулюючий ефект. Наприклад, у Данії податок на водопостачання стимулює постачальників води на зменшення витоку води, адже компанії з водопостачання зобов'язані сплачувати податок на воду, якщо кількість забраної води менше ніж 90% у поточному році (тобто більше 10% витоку). У результаті, витрати води в Данії були скорочені до рівня 10%, коли у багатьох містах країн ЄС витрати води становлять від 30-40%.

Податок на водопостачання, також, впливає на зміну поведінки. Наприклад, дослідження

показало, що 45% датських сімей встановили водозберігаючі крани, 39% інвестували у малозливні туалети і 53% мають сучасні пральні машини з економією води. Крім того, 40% опитаних вважають, що ціна є важливим фактором у їх зусиллях з порятунку водних ресурсів. Такі зміни в поведінці зумовлені введенням в експлуатацію багатьох нових і простих водозберігаючих установок. Податок на водопостачання створив додаткові робочі місця, зокрема, для санітарно-технічних фірм, які пропонують ремонт установок з водопостачання, а також прусунув на ринок нові товари, наприклад,

Таблиця 3

Утворення, накопичення відходів у 2014 році за регіонами

Регіон	Утворено тис.т	Утилізовано тис.т	Спалено з метою отримання енергії	Частка утилізованих відходів, %	Частка спалених відходів задля енергії, %
Вінницька	2423,8	239,6	45,0	9,9	1,9
Волинська	583,4	96,7	39,7	16,6	6,8
Дніпропетровська	259353,9	83937,3	26,8	32,4	0,0
Донецька	6560,1	259,7	26,5	4,0	0,4
Житомирська	671,9	92,3	18,4	13,7	2,7
Закарпатська	96,0	55,6	3,6	57,9	3,8
Запорізька	5155,6	1623,0	78,1	31,5	1,5
Івано-Франківська	1815,0	426,0	125,3	23,5	6,9
Київська	1272,1	94,4	20,1	7,4	1,6
Кіровоградська	39748,6	11335,7	4,9	28,5	0,0
Луганська	3410,6	992,0	5,3	29,1	0,2
Львівська	3323,0	533,6	43,2	16,1	1,3
Миколаївська	2328,6	77,7	26,8	3,3	1,2
Одеська	809,5	11,3	16,6	1,4	2,1
Полтавська	5013,7	3441,5	29,6	68,6	0,6
Рівненська	1356,0	97,4	77,1	7,2	5,7
Сумська	938,2	245,4	5,7	26,2	0,6
Тернопільська	858,9	278,0	3,0	32,4	0,3
Харківська	2172,5	203,3	47,2	9,4	2,2
Херсонська	467,8	90,0	24,7	19,2	5,3
Хмельницька	1266,2	305,1	8,5	24,1	0,7
Черкаська	1117,9	698,6	4,3	62,5	0,4
Чернівецька	388,9	55,6	18,3	14,3	4,7
Чернігівська	848,3	107,3	8,4	12,6	1,0
м. Київ	1548,0	13,1	149,0	0,8	9,6

Складено авторами за даними Державної служби статистики Утворення та поводження з відходами у 2014 році [15]

нові види водозберігаючого обладнання, зокрема малозливні туалети.

Рівень податкових ставок і їх зміни у часі, як правило, є предметом для обговорення з урахуванням технічних і політичних аспектів. Іноді встановлюються відносно низькі податкові ставки на початку року і підвищуються протягом тривалого часу, щоб дати компаніям, споживачам і ринку зреагувати у режимі ціноутворення.

Основними передумовами реалізації екологічної політики в Україні, – є забез-

печення стабільного фінансування природоохоронної діяльності, вдосконалення економічних інструментів. Внаслідок обмеженості бюджетних коштів важливим є пошук нових джерел фінансування природоохоронних заходів, спрямованих на ліквідацію забруднення, забезпечення екологічної безпеки, заходів, пов'язаних з відтворенням та підтриманням природних ресурсів у належному стані. У зв'язку з цим необхідний забезпечити до 2020 року сприятливий податковий, кредитний та інвестиційний

Таблиця 3

Розподіл регіонів України за показниками

Частка утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів у поточному році, %	Регіони України
≤25%	Вінницька (9,8%), Волинська (16,5%), Донецька (3,9%), Житомирська (13,7%), Івано-Франківська (23,5%), Київська (7,4%), Львівська (16%), Миколаївська (3,3%), Одеська (1,4%), Рівненська (7,2%), Харківська (9,3%), Херсонська (19,2%), Хмельницька (24,1%), Чернівецька (14,3%), Чернігівська (12,6%), м. Київ (0,8%)
25-50%	Дніпропетровська (32,4%), Запорізька (31,5%), Кіровоградська (28,5%), Луганська (29%), Сумська (26,2%), Тернопільська (32,4%),
≥50%	Закарпатська (57%), Полтавська (68,6%), Черкаська (62,5%)

Складено авторами за результатами розрахунків [15]

Таблиця 4

Розподіл регіонів України за показниками

Частка спалених відходів з метою отримання енергії у загальному обсязі утворених відходів у поточному році, %	Регіони України
≤ 5%	Вінницька (1,9%), Дніпропетровська (0,01%), Донецька (0,4%), Запорізька (1,5%), Київська (1,6%), Кіровоградська (0,01%), Луганська (0,2%), Львівська (1,3%), Миколаївська (1,2%), Полтавська (0,6%), Сумська (0,6%), Тернопільська (0,3%), Хмельницька (0,7%), Черкаська (0,38%), Житомирська (2,7%), Закарпатська (3,5%), Одеська (2,1%), Харківська (2,2%), Чернігівська (1%)
≥5%	Волинська (6,8%), Івано-Франківська (6,9%), Рівненська (5,7%), Херсонська (5,3%), Чернівецька (5%), м. Київ (9,6%)

Складено авторами за результатами розрахунків [15]

клімат для залучення коштів міжнародних донорів та приватного капіталу в природоохоронну діяльність, створення суб'єктами господарювання систем екологічного управління, впровадження більш чистого виробництва, технологій ресурсо- та енергозбереження [4].

На сьогодні згідно п. 249.6, ст. 249 ПК України [14] суми податку, що справляється за розміщення відходів (Прв), обчислюються платниками самостійно щокварталу виходячи з фактичних обсягів розміщення відходів, ставок податку та коригуючих коефіцієнтів за формулою:

$$\text{Прв} = \sum_{i=1}^n (\text{Нпі} \times \text{Млі} \times \text{Кт} \times \text{Ко})$$

де Нпі – ставки податку в поточному році за тону і-того виду відходів у гривнях з копійками;

Млі – обсяг відходів і-того виду в тоннах (т);

Кт – коригуючий коефіцієнт, який враховує розташування місця розміщення відходів і який наведено у пункті 246.5 статті 246 цього Кодексу;

Ко – коригуючий коефіцієнт, що дорівнює 3 і застосовується у разі розміщення відходів на звалищах, які не забезпечують повного виключення забруднення атмосферного повітря або водних об'єктів.

Проте при розрахунку податку, що справляється за розміщення відходів, за такою формулою не враховується процес накопичення, переробки та утилізації відходів (табл. 3).

Коефіцієнт кореляції між кількістю утворених відходів за регіонами (тис.т) та кількістю утилізованих відходів (тис.т) складає 0,9, тобто існує прямий зв'язок, що дає можливість говорити про позитивну тенденцію щодо утилізації накопичених відходів. Проте спостерігається значний розрив у загальному обсязі накопичених відходів, так частка таких областей як Дніпропетровська, Донецька та Кіровоградська складає 92% накопичених відходів станом на кінець 2014 року [15]. У зв'язку з цим пропонуємо встановити коригуючий коефіцієнт (Кр), який враховує розташування місця розміщення відходів залежно від регіону України.

З метою встановлення складного коригуючий коефіцієнту регіони України розподілено у 3 групи відносно частки утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів у 2014 році (табл. 3).

Розподіл регіонів України відносно частки спалених відходів з метою отримання енергії у загальному обсязі утворених відходів у поточному році наведено у табл. 4.

На основі кореляційно-регресійного аналізу утворення та переробки відходів пропонуємо включити коригуючий коефіцієнт, який враховує регіональні особливості розміщення відходів. Пропозиції щодо ставок податку, який встановлюється залежно від регіону розміщення відходів у навколишньому природному середовищі, базуються на основі відносних показників утилізованих відходів та спалених відходів з метою отримання енергії у загальному обсязі утворених відходів. Такий підхід щодо встановлення коефіцієнту до ставок податку, що встановлюється залежно від регіону розміщення відходів у навколишньому природному середовищі забезпечує виконання принципу «забруднювач платить», який введений Організацією економічного співробітництва та розвитку.

Таким чином, коефіцієнт до ставок податку, який встановлюється залежно від регіону розміщення відходів у навколишньому природному середовищі:

Для платників податку, які розташовані у регіоні, частка якого не перевищує 25% утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів у поточному році – 3, якщо частка спалених відходів з метою отримання енергії перевищує 5% – 2.

Для платників податку, які розташовані у регіоні, частка якого не перевищує 50% утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів у поточному році – 1,75, якщо частка спалених відходів з метою отримання енергії перевищує 5% – 1,25.

Для платників податку, які розташовані у регіоні, частка якого перевищує 50% утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів у поточному році – 1,25, якщо частка спалених відходів з метою отримання енергії перевищує 5% – 1.

Встановлення коригуючого коефіцієнту (Кр), який враховує розташування місця

розміщення відходів залежно від регіону України за показниками утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів у поточному році та спалених відходів з метою отримання енергії зможе забезпечити стимулювання відновлюваного природокористування і підвищення інноваційності та технологічного забезпечення галузей промисловості.

Але до питання підвищення ставок екологічного податку треба ставитися обережно, тому що збільшення бази оподаткування в декілька разів (як це відбулося з набуттям чинності Податкового кодексу України) є суттєвим податковим навантаженням на суб'єктів господарювання (особливо в умовах економічної кризи), стаціонарні джерела яких знаходяться в адміністративних пунктах. Такий крок може спричинити ризик підвищення вартості кінцевої продукції, що, у свою чергу може зменшити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку. Формування і впровадження системи екологічного оподаткування лежить у призмі комплексного підходу реалізації держав-

ної та регіональної стратегії екологічного захисту на засадах концепції сталого розвитку та створення «зеленої економіки».

Висновки. Державна податкова політика екологізації України має реалізовуватися шляхом розроблення, ухвалення та практичного втілення механізму екологічного оподаткування, спираючись на економіко-інституціональну практику країн ЄС у рамках дотримання вимог щодо Угоди про політичну асоціацію з ЄС. При цьому податкова політика екологізації економіки має стати інструментом модернізації та залучення нових технологій, підвищення зайнятості в умовах реалізації концепції сталого економічного розвитку та формування «зеленої економіки».

Тому для реалізації державної податкової політики екологізації економіки України з метою забезпечення державної політики сталого розвитку як моделі економічного зростання варто впроваджувати зарубіжну теоретико-методологічну та економіко-інституціональну практику розрахунку і впровадження екологічних податків і платежів.

Бібліографічний список:

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 // Офіційний вісник України. – 2014. – № 70. – С. 23.
2. Баширова А.А. Экологизация налоговой системы как инструмент модернизации региональной экономики [Електронний ресурс] / А.А. Баширова. – Режим доступу: ukros.ru/wp-content/uploads/2014/08/Баширова.doc.
3. Демченко Н.В. Проблеми і перспективи формування стратегії сталого розвитку в Україні / Н.В. Демченко // Сталий розвиток економіки. – 2013. – 2[19]. – С. 53-55.
4. Сучасний стан та перспективи розвитку екологічного оподаткування в Україні : монографія / за заг. ред. О.В. Покатаєвої, Г.Ю. Кучерової. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 188 с.
5. Потапенко В.Г. Державна політика сталого розвитку на засадах «зеленої» економіки [Електронний ресурс] Аналітична записка / В.Г. Потапенко. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1237/1/>.
6. Environmental Performance Index 2014. [Електронний ресурс]. – New Haven: Yale Center for Environmental Law and Policy, 2014. – 172 p. – Режим доступу: www.epi.yale.edu.
7. Environmental Performance Index and Pilot Trend Environmental Performance Index 2012. [Електронний ресурс]. – New Haven: Yale Center for Environmental Law and Policy, 2012. – 98 p. – Режим доступу: www.epi.yale.edu.
8. Environmental Tax Reform in Europe: Opportunities for the Future. A report by the Institute for European Environmental Policy for the Netherlands Ministry of Infrastructure and the Environment [Електронний ресурс] Final Report. – Brussels: Institute for European Environmental Policy, 2014. – 61 pp. – Режим доступу: www.ieep.eu.
9. Environmental taxes – A statistical guide [Електронний ресурс]. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013. – 42 pp. – Режим доступу: <http://europa.eu>.
10. <http://ec.europa.eu/eurostat>.

11. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Електронний ресурс]. – Geneva: World Economic Forum, 2012. – 529 p. – Режим доступу: www.weforum.org/gcr.
12. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс]. – Geneva: World Economic Forum, 2014. – 549 p. – Режим доступу: www.weforum.org/gcr.
13. Про природні ресурси : Закон Латвійської Республіки від 29.12.2005 р. (у редакції 30.06.2009 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.baltikon.lv/uploaded_failes/z'npr-2009.pdf.
14. Податковий кодекс України (у редакції від 24.07.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
15. Експрес випуск Державної служби статистики Утворення та поводження з відходами у 2014 році від 27.05.2015р. № 157/0/06.4вн-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

**Випуск
1 (01) 2016**

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Марія Тараненко*

Формат 64x90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 15.58.
Підписано до друку: 06.04.2016 р. Замов. № 48/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.