



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 6/1'2015

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних наук

Постанова президії ВАК України від 06 жовтня 2010 р. № 1-05/6. Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 4384 від 18 липня 2000 р.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Академією муніципального управління та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол №11 від 26 травня 2015 року) та Вченою Радою Академії Муніципального Управління (Протокол №2 від 26 травня 2015 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції. Відповідальність

за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 30.05.2015

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт
видавничої
справи

© "Аналітик", 2015

© "Економіка. Фінанси. Право", 2015

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, директор Науково-навчального інституту регіонального управління та місцевого самоврядування, завідувач кафедри економіки підприємства Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

Невелєв Олександр Мішійлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Академії муніципального управління

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Іванюта Василь Фалимонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент
Маницевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства

Присяжнюк Володимир Костянтинович, д.т.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, учений секретар Вченої ради Національної академії внутрішніх справ

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, декан юридичного факультету Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джуґа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Конonenко Леонід Минович, к.ю.н., професор, професор кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, перший заступник Керівника Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор, доцент кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Випусковий редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

В.В. ТКАЧЕНКО, С.В. БОГДАН. Сучасний стан виробництва основних видів продукції в Україні ...	4
Т.В. ГІЛЬОРМЕ. Ранжування як технологія стратегічного управління персоналом підприємства	12
С.А. ПУСТОВГАР. Визначення рівнів неплатоспроможності підприємств металургійної галузі України	15
Ю.В. КОВТУНЕНКО. Місце та роль комерціалізації інноваційних розробок у інноваційної діяльності промислового підприємства	22
В.І. САРИЧЕВ. Ринок освітніх послуг як чинник людського розвитку в Україні	27
Д.М. СОКОВНИНА. Теоретичні аспекти маркетингу інновацій	32
В.Й. ЖЕЖУХА, Н.Р. КРУП'ЯК. Інноваційна культура як чинник забезпечення технологічної конкурентоспроможності промислових підприємств	35
В.Г. ГОНЧАР. Основні загрози фінансовій безпеці підприємств в умовах реформування економіки ..	41

ФІНАНСИ

Ю.Л. НАКОНЕЧНА. Вплив тіньової економіки на фінансову безпеку держави	48
Д.О. ОГОЛЬ. Оцінювання впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання в Україні ...	52
Т.О. БОЧКАРЬОВА, О.С. ЖУРАВКА. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України	57

ТЕЗИ НА КОНФЕРЕНЦІЮ

М.В. ГЕРЯВЕНКО. Правові засади охорони комерційної таємниці	66
Д.А. ЖУКОВА. Аналіз підходів щодо оцінювання фінансово-економічного стану підприємства	68

ТКАЧЕНКО

Володимир Валентинович
k_605@ukr.net

УДК 338.4

БОГДАН

Святослав Володимирович

СУЧАСНИЙ СТАН ВИРОБНИЦТВА
ОСНОВНИХ ВИДІВ ПРОДУКЦІЇ В
УКРАЇНІTHE CURRENT STATE OF MAIN
PRODUCTION IN UKRAINE

к.е.н., доцент, НУДПСУ

студент, НУДПСУ

У статті розглянуто сучасний стан виробництва продукції основних галузей економіки України. Досліджено основні причини зниження виробництва таких видів продукції, як вугілля, чавун, сталь. Проаналізовано стан та проблеми українського транспортного машинобудування та окремих видів сільськогосподарської продукції.

В статье рассмотрено современное состояние основных отраслей экономики Украины. Исследованы основные причины снижения производства таких видов продукции, как уголь, чугун, сталь. Проанализировано состояние и основные проблемы украинского транспортного машиностроения и отдельных видов сельскохозяйственной продукции.

The article reviews the current state of production of basic industries Ukraine. The main reasons for decreased production of products such as coal, iron, steel. The current state and the problems of the Ukrainian transport engineering and certain agricultural products.

Ключові слова: промисловість, виробництво, продукція

Ключевые слова: промышленность, производство, продукция

Keywords: industry, production, products

ВСТУП

На сьогодні в Україні виникла складна економічна ситуація. Так, повальна приватизація стратегічних вітчизняних підприємств, погіршення зовнішніх умов торгівлі, зростання цін на енергоносії, погіршення показників зовнішньоекономічної діяльності суттєво вплинули на стан сучасної промисловості, в тому числі зумовили появу ряду проблем як технологічного і технічного, так і соціального характеру. У зв'язку з цим, проблеми забезпечення сталого розвитку української економіки залишаються актуальними.

Вивченню зазначених проблем присвятили свої розробки вітчизняні науковці, серед яких потрібно виділити роботи О. Амоші, В. Гейця, І. Луніної, В. Бореяка, А. Чухна, В. Л. Мазура, М.В. Тимошенка.

МЕТА РОБОТИ

Проаналізувати сучасний стан виробництва основних галузей економіки України. Розглянути тенденції та основні проблеми національної економіки.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці вітчизняних учених та економістів, матеріали періодичних видань, ресурси Internet.

При проведенні дослідження використано такі методи: порівняння, аналіз, синтез та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Високий рівень ефективності виробництва, яке безпосередньо залежить від ефективності діяльності

окремих підприємств, є запорукою сталого економічного зростання будь-якої країни. При цьому продукція, що виробляється різними галузями економіки, є джерелом задоволення як особистих потреб громадян, так і економіки в цілому.

Промисловість – одна з найбільших сфер суспільного виробництва, яка визначає рівень соціально-економічного розвитку країни, спеціалізацію її економіки й обґрунтований територіальний поділ праці. Сучасні ринкові відносини, які сформувалися під впливом процесів глобалізації та становлення ринкової економіки, вимагають від підприємств постійного розвитку, а від держави – оновлення законодавчої бази, що буде підтримувати та стимулювати діяльність тих чи інших промислових підприємств. Щоб виявити причини, які впливають на обсяги виробленої промислової продукції, потрібно провести детальну статистичну оцінку річних обсягів продукції окремих галузей промисловості, вивчити стан галузі та перспективи її розвитку.

До сьогодні промисловий комплекс України має потужну матеріально-технічну базу. Вартість основних засобів становила 1 749 110 млн грн. (на 2013 р.), це в 6,1 рази більше, ніж вартість основних засобів у 2000 р. У комплексі працювало понад 3,3 млн. працівників (16,4 % зайнятого населення України, 2013 р.) і створювалося близько 21 % ВВП (2013 р.) [16]. У структурі промисловості найвищу питому вагу мали чорна металургія, машинобудування, електроенергетика та харчова промисловості. Розглянемо більш детально ці галузі промисловості.

Вугільна промисловість залишається нині важливою базовою галуззю економіки України, оскільки вугілля є основним вітчизняним енергоносієм.

У Енергетичній стратегії України на період до 2030 року зазначено, що для досягнення стратегічної мети довгострокова політика розвитку вугільної промисловості передбачає три етапи, які поділяються на ближню (2006–2010 рр.), середньострокову (2011–2015 рр.) та дальню (2016–2030 рр.) перспективи. Наскрізними завданнями стратегії визначено:

- комплексне вирішення проблеми розвитку шахтного фонду, який передбачає, насамперед, його відтворення на сучасній техніко-технологічній основі та подальше роздержавлення;
- збільшення обсягів видобутку вугілля;
- реконструкція діючих вугледобувних підприємств з приростом потужності, а також будівництво нових шахт на розвіданих ділянках

вугільних родовищ з досить сприятливими гірничо-геологічними умовами [12].

Незважаючи на це протягом останніх 10 років зазначені завдання не були виконані. Насамперед це пов'язано з неефективністю державних заходів під час проведення стратегічної політики, а у зв'язку з нестабільною економічною ситуацією у 2014 році питання досягнення будь-яких стратегій відійшло на другий план.

Динаміку видобутку вугілля в Україні з 2000 по 2014 роки подано на рис. 1. Як видно з рис. 1, річні темпи приросту обсягів видобутку вугілля знизилися, перейшли у низхідну траєкторію. Середньорічний видобуток вугілля у 2000–2013 рр. перебував на рівні 60,6 млн т. У 2014 році відбулося стрімке падіння видобутку вугілля до 44,7 млн т. (– 30,37 %). Це пов'язано з тим, що зі 140 шахт в Україні працюють 45–47, які знаходяться у містах Львів, Павлоград та на Волині. Шахти в зоні бойових дій практично не працюють.

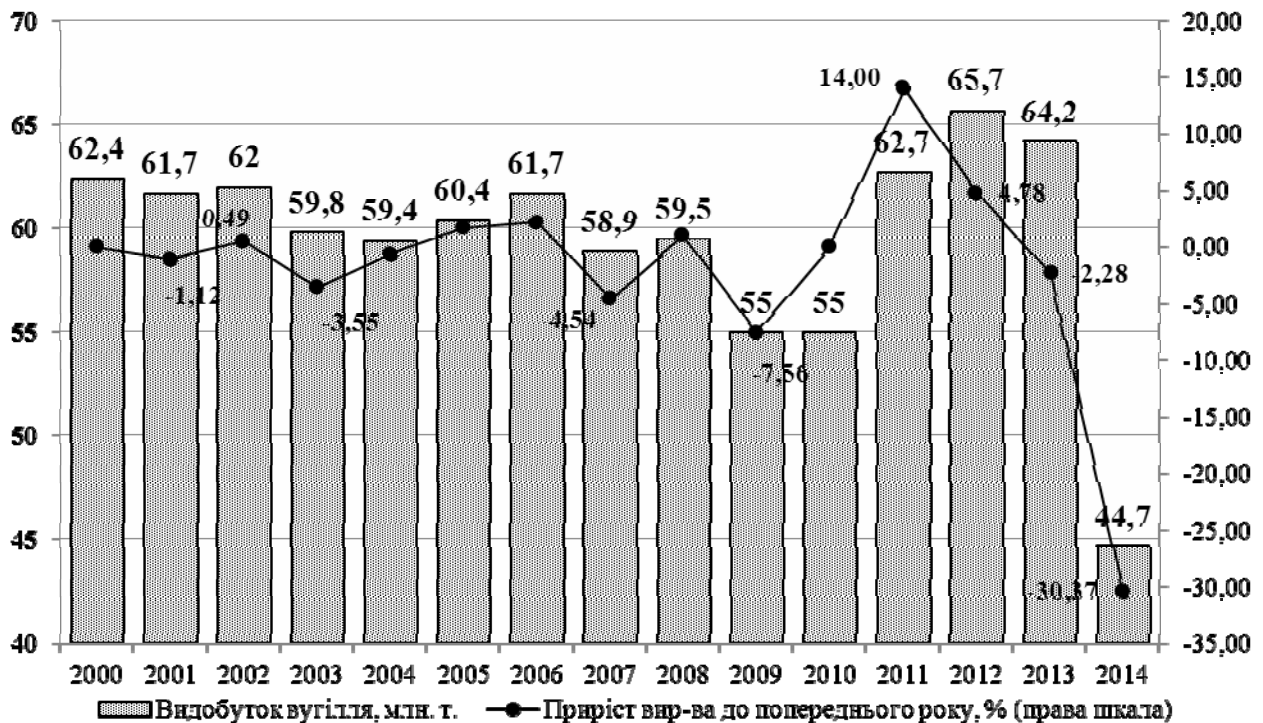


Рис. 1. Видобуток вугілля в Україні за 2000–2014 роки, млн. т. [складено за даними Державної служби статистики України [15]]

Подальший розвиток вугільної промисловості України залежить від вирішення двох глобальних завдань – стабілізації економічної системи України та техніко-технологічної модернізації галузі, її реформування (включаючи реструктуризацію) відповідно до ринкових умов господарювання [1].

Серед заходів проекту «Енергетична стратегія України» є заходи, спрямовані на досягнення енергетичної незалежності України від імпорту газу з

Російської Федерації внаслідок збільшення обсягів видобування газу.

Останні 15 років щорічний обсяг видобування газу перебував у межах від 18 до 21 млрд. м³. Україна займала 5 місце в Європі за обсягами видобування газу й мала значні перспективи збільшення цих обсягів [2, с. 44].

Проте у 2014 році видобуток газу в Україні знизився на 7,04 % порівняно з попереднім роком (рис. 2).

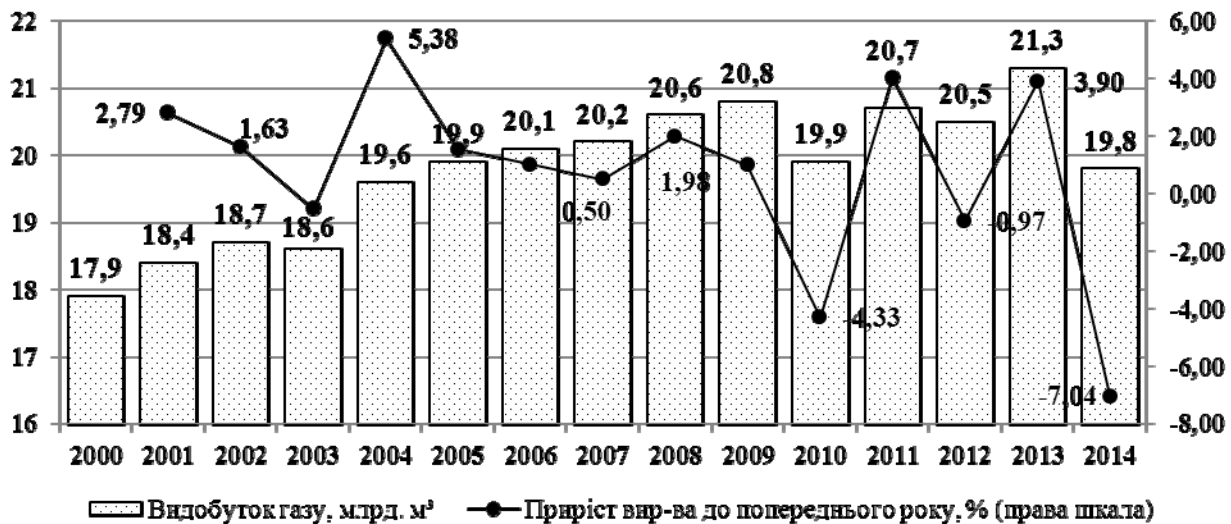


Рис. 2. Видобуток газу в Україні за 2000–2014 роки, млрд. м³ [складено за даними Державної служби статистики України [15]]

Головною причиною такого падіння видобутку газу є законодавчі ініціативи КМУ, які полягають у підвищенні рентних платежів з серпня 2014 року з 28 % до 55 % вартості газу при видобутку газу до 5 км і з 15 % до 28 % при видобутку понад 5 км. Таке різке підвищення податків повністю змінило бізнес-модель видобувних компаній – у терміновому порядку було переглянуто інвестиційні плани. Компанії відмовилися від дорогих проектів у видобутку. Однією з причин зниження видобутку газу також є те, що Україна втратила контроль над великою державною компанією «Чорноморнафтогаз», що працює в Криму, на яку припадало близько 8 % усього видобутку газу [14].

Незважаючи на це у 2013 році видобувні підприємства компанії «Нафтогаз України» розробляли 235 газових, нафтових, газоконденсатних та нафтогазоконденсатних родовищ. Зокрема, ДК «Укргазвидобування» – 135 родовищ, ПАТ «Укрнафта» – 90 родовищ, ПАТ «Державне акціонерне підприємство «Чорноморнафтогаз» – 10 родовищ [11], видобуток нафти (рис. 3) в Україні є мінімальним за останні 14 років і становить 2 млн т на рік. Порівняно з 2013 роком видобуток нафти знизився на 9,09 %. Таке падіння видобутку нафти спостерігалось лише у кризовий період у 2009–2010 роках.

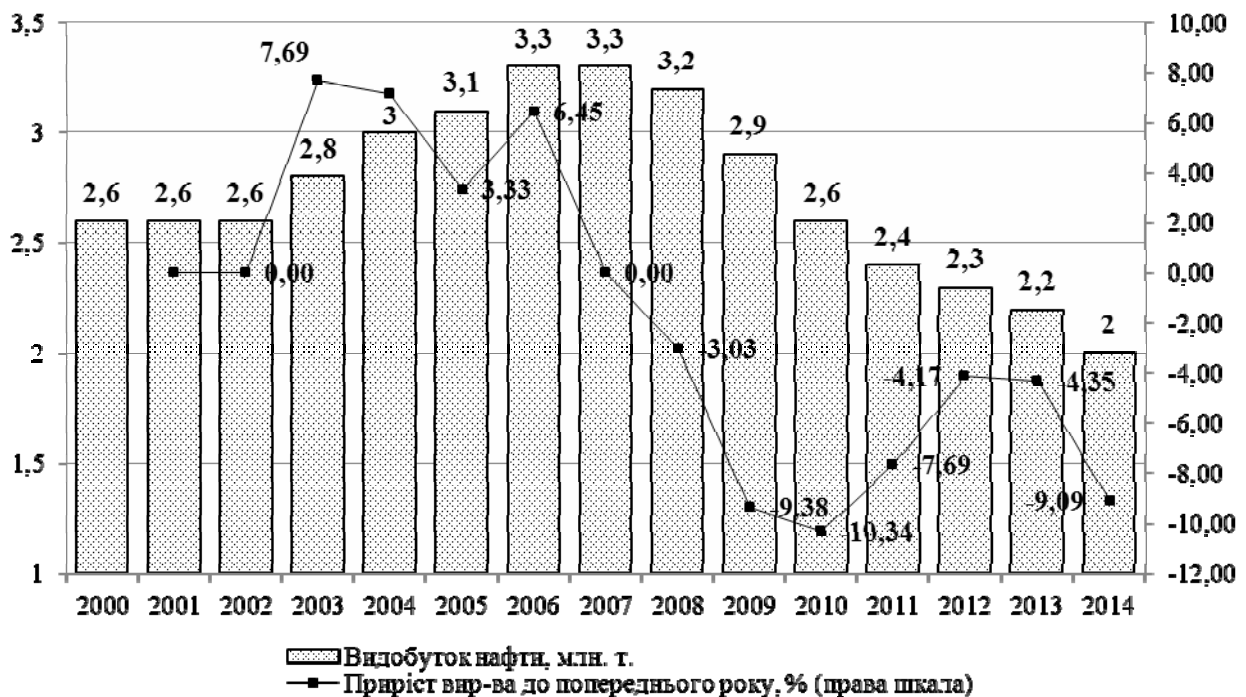


Рис. 3. Видобуток нафти в Україні за 2000–2014 роки, млн. т. [складено за даними Державної служби статистики України [15]]

На сьогодні електроенергетика є базовою галуззю, яка забезпечує потреби країни в електричній енергії. Для України характерним нині є зниження виробництва електроенергії; основна частка у виробництві електроенергії припадає на теплові та атомні електростанції, хоча у 2013 році їх частки виробництва електроенергії становили 49 % та 42,8 % відповідно [7]. У 2014 році зниження виробництва електроенергії відбулося на 6,43 % (до 181,9 кВт·год), що на 12,5 млрд. кВт·год менше порівняно з 2013 роком. На підставі цього можемо стверджувати, що

таке падіння буде продовжуватись і надалі, оскільки пов'язане насамперед з падінням темпів розвитку української економіки. Наприклад, ВВП у 2014 році знизився більше ніж на 15 %; індекс промислової продукції в січні–лютому 2015 році порівняно з відповідним періодом 2014 роком знизився на 21,7 %, а індекс будівельної продукції у січні–лютому 2015 році порівняно з січнем–лютом 2014 роком – на 32 %. Виробництво електроенергії в Україні за 2000–2014 роки зображено на рис. 4.

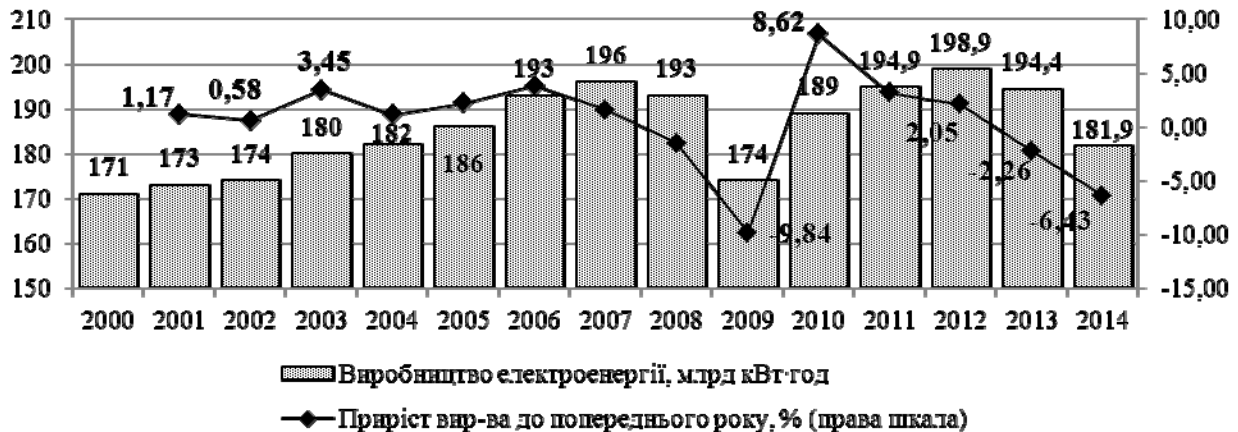


Рис. 4. Виробництво електроенергії в Україні за 2000–2014 роки, млрд. кВт·год. [складено за даними Державної служби статистики України [15]]

На сьогодні основою національного сектору чорної металургії України є шістнадцять металургійних підприємств, частка яких становить 96 % українського виробництва сталі. Переважний тип підприємств – комбінати і заводи з повним циклом виробництва (виплавка чавуну і сталі, виробництво прокату), які входять до складу

вертикально-інтегрованих структур. За оперативними даними об'єднання металургійних підприємств «Металургпром», у 2014 році скоротилося виробництво сталі в Україні на 16,56 % – до 12,60 млн т порівняно з 2013 роком, а випуск чавуну – до 24,810 млн т (рис. 5).



Рис. 5. Виробництво чавуну та сталі в Україні за 2000–2014 роки, млн. т. [складено за даними Державної служби статистики України [15]]

Згідно з початковими планами на 2014 рік, металургійні підприємства планували збільшити виробництво всіх видів продукції на 3–5,5 % порівняно з 2013 роком. Проте через бойові дії в Луганській та Донецькій областях підприємства періодично припиняли роботу у зв'язку з пошкодженнями ліній електропередачі чи браком сировини та коксу.

Крім того, на сьогодні не працюють Алчевський меткомбінат, Донецький електрометалургійний завод (ДЕМЗ) і Донецький металопрокатний завод (ДМПЗ).

Одним із чинників зниження виробництва чавуну та сталі є питання забезпечення сировиною. Основна сировинна база і виробничі потужності виявилися на окупованих та прилеглих до них територіях, тому головною проблемою стала логістика. Вона домінуватиме і нинішнього року. Крім того, для різного виду сировини проблеми поставок виявилися дещо різними. Наприклад, необхідну залізородну сировину (ЗРС) виробляють у Дніпропетровській та Полтавській областях [5].

Ще однією проблемою української металургії є запровадження квотування експорту металобрухту.

Так, у 2013–2014 рр. в Україні було запроваджено систему обмеження експорту металобрухту, який є сировиною для металургійної промисловості. Цілеспрямоване зменшення експорту металобрухту здійснено внаслідок квотування його обсягів під штучним гаслом підтримки металургійних підприємств України. Як наслідок, тільки у 2012–2013 рр. Україна недоотримала близько 400 млн дол. валютної виручки.

Прихильники системи квотування експорту металобрухту стверджують, що обмеження у такий спосіб експорту металобрухту підтримає металургію України. Подібне твердження є помилковим по суті і не відповідає дійсності. Для металургії ефект від обмеження експорту брухту такий самий, як у випадку, коли безнадійно хворому призначають знеболювальне. Металургійна галузь, на жаль, почала занепадати [4, с. 40–41].

Проблема полягає не в розподілі обсягів зібраного брухту між внутрішнім та зовнішнім ринками; вона є значно глибшою і ширшою та пов'язана з відсутністю балансу управлінських рішень на рівні держави для впровадження антикорупційних заходів [4, с. 49].

Машинобудування є основою технічного переозброєння країни. Від рівня розвитку машинобудівної галузі залежить стійкість та ефективність розвитку інших галузей і економіки України в цілому. Проте на сьогодні українське машинобудування відстає від розвитку галузі багатьох країн світу.

Проаналізуємо роботу галузі машинобудування у 2003–2014 роках на прикладі, виробництва вантажних автомобілів та автобусів (рис. 6). У 2014 році виробництво вантажних автомобілів порівняно з 2013 скоротилося на 40 % – з 2 до 1,2 тис. шт, а автобусів – на 62 %, тобто з 2,6 до 0,89 тис. шт. Загальноукраїнське скорочення випуску автобусів викликано насамперед обвалом їх виробництва корпорацією «Богдан Моторс». У цьому році вона перетворилася на аутсайдера, хоча донині була лідером ринку.

Більшість вироблених «Богдан Моторс» автобусів були середнього класу в модифікації А20. Цього року компанія планувала поставити на ринок 420 автобусів, у тому числі на експорт до Росії. Однак внаслідок військової кризи на сході України і торгових воєн з Росією ці плани змінилися – за перше півріччя завод виробив усього сім автобусів. Причиною зниження виробництва автобусів є так звана «техніка б/в». 7 тис. б/в автобусів було ввезено в Україну за останні три роки. За цей же час у країні виробили 9,7 тис. таких машин [6].

Щодо вантажних автомобілів потрібно зазначити, що у травні 2014 різко впав попит та продажі автівок. Аналітики пояснюють занепад авторинку сукупністю таких факторів: високі ціни на іномарки (через зростання курсу долара і євро), які наклалися на загальне падіння купівельної спроможності українців, а також погіршенням ситуації на сході України.

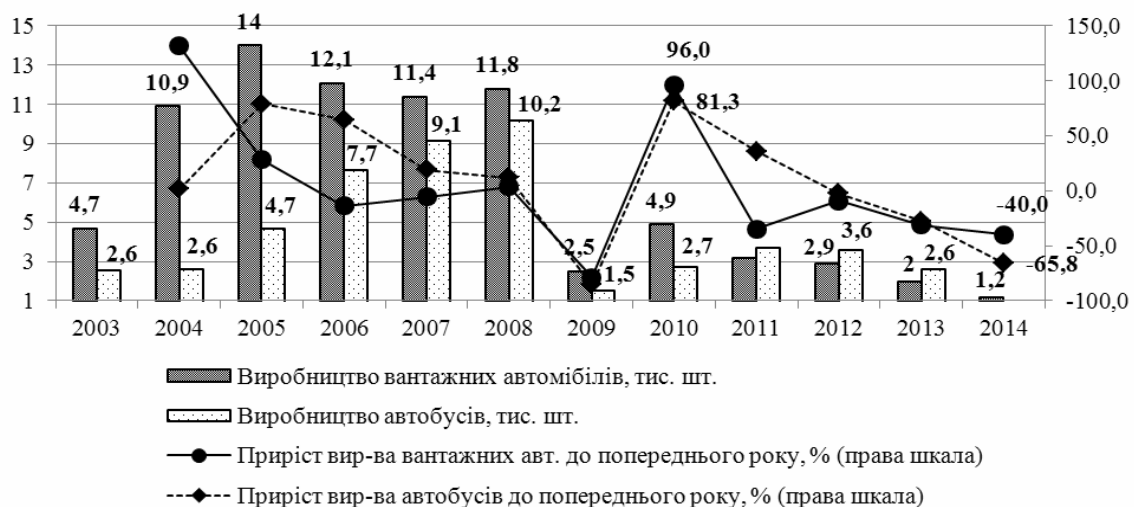


Рис. 6. Виробництво вантажних автомобілів та автобусів в Україні за 2000–2014 роки, тис. шт.

[складено за даними Державної служби статистики України [15]]

Харчова промисловість є однією з головних галузей економіки країни, стратегічне значення її визначає участь у формуванні експортного потенціалу, гарантування продовольчої безпеки населення, взаємозв'язок з агропромисловим виробництвом. Продукція харчової промисловості займає вагомe місце у платіжному балансі нашої держави. Найбільша частка виробництва у харчовій промисловості припадає на виробництво борошна та молока.

Виробництво борошна в Україні є одним зі стратегічно значимих сегментів ринку, який завжди характеризувався високим рівнем державного регулювання. Щодо підсумків виробництва

пшеничного борошна у 2014 році, то порівняно з 2013 роком, обсяг виробництва зменшився на 12 %. Це пов'язано з тим, що у країні складна політична та економічна ситуація [9].

Молочне виробництво в Україні також демонструє тенденцію до спаду. За 2014 рік у господарствах усіх категорій було вироблено на 3,09 % менше молока, а саме 11 132,8 тис. т порівняно з 2013 роком (11 488,2 тис. т). Зменшення обсягів виробництва молока насамперед пов'язано із зменшенням кількості поголів'я рогатої худоби (рис. 8).

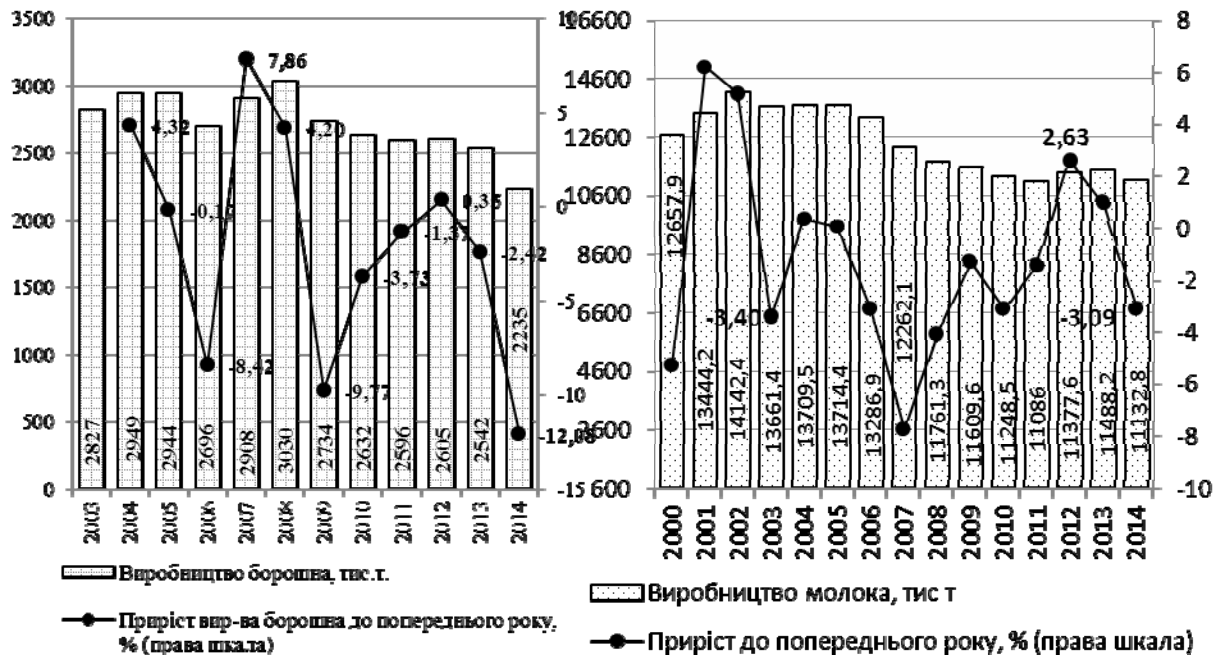


Рис. 7. Виробництво борошна та молока в Україні за 2003–2014 роки, тис. т. [складено за даними Державної служби статистики України [10]]

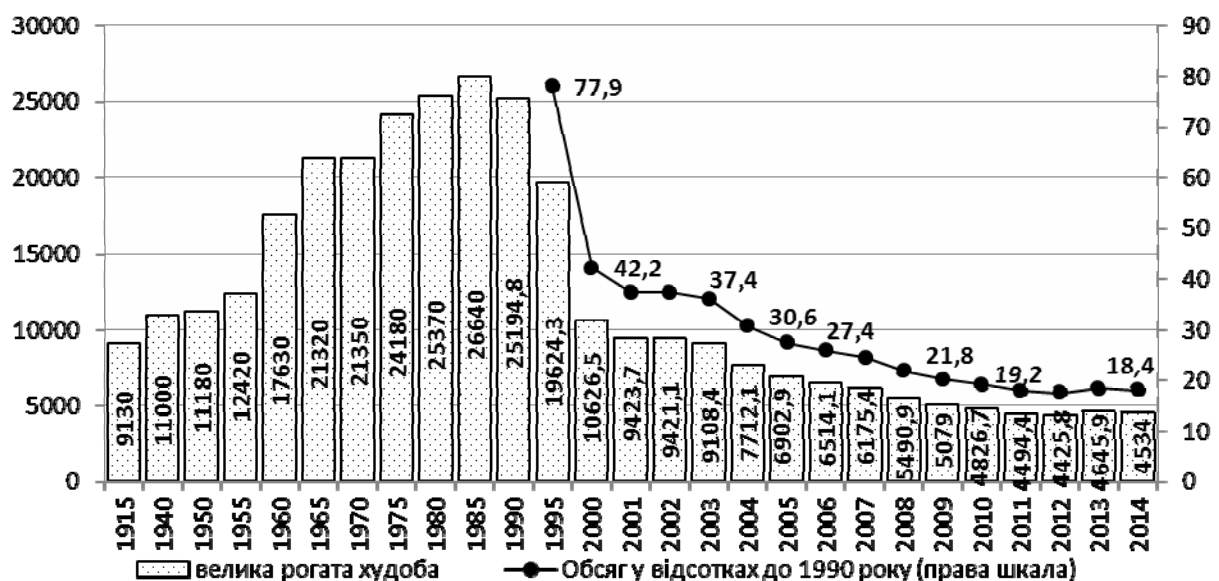


Рис. 8. Поголів'я рогатої худоби за 1915–2014 рр., тис. голів [складено за даними [13, 15]]

Кількість великої рогатої худоби у 2014 році зменшилася порівняно з 1990 роком у 5,5 рази і нині перебуває на рівні нижчому, ніж за часів Російської імперії.

Такий спад у сільському господарстві відбувається не тільки в тваринництві. Мова йде практично про всі види сільськогосподарської продукції.

ВИСНОВКИ

Отже, оцінюючи стан основних галузей промисловості України, потрібно зазначити, що практично в усіх галузях промисловості України спостерігаються негативні тенденції.

Вітчизняна промисловість (машинобудівна, видобувна) за останні роки не мала жодної перспективної розробки. Зміна організаційної структури промисловості призвела до того, що технологічні і технічні проблеми промисловості перейшли на внутрішньофірмовий рівень, причому з домінуванням економічних критеріїв.

Світова практика діяльності країн у кризових ситуаціях показує, що першочерговим заходом для відновлення економічного зростання в Україні повинно бути здешевлення кредитів для всіх суб'єктів господарювання. Для цього Національному банку України потрібно, подібно до своїх зарубіжних партнерів, знизити облікову ставку до нульового рівня. Водночас, законодавчо потрібно затвердити маржу комерційних банків за кредитними операціями 4–5 %. Тобто, при плановій річній інфляції потрібно також на рівні 4–5 % надавати кредити всім бажаючим під 10 % річних [3, с. 10].

Один з найважчих наслідків зниження наукового потенціалу галузей – фактичне усунення України від вирішення питань стандартизації, що вже призвело до залежності нашої країни від нормативно-технологічних документів країн, зокрема країн ЄС, які є конкурентами на зовнішніх та внутрішніх ринках. Більше того, міжнародна сертифікація і стандартизація перетворюється у інструмент тиску на вітчизняні підприємства з метою їх витіснення з європейського ринку.

В. Геєць пропонує для стійкого інноваційного розвитку створити Національну раду, відповідальну за правове забезпечення інноваційного та підприємницького аспектів промислової політики на основі пошуку рішень за участю влади, бізнесу і громадськості, із залученням експертів, учених політичних діячів [8, с. 22].

Для того щоб значно прискорити розвиток вітчизняного виробництва і позитивно вплинути на його технічний рівень, необхідно об'єднати зусилля вищих органів влади і відповідних промислових корпорацій. Насамперед потрібно відновити виробничо-експериментальну базу галузей, організовуючи для цього відповідні підрозділи при технічних вузах. Сучасне відставання настільки велике, що необхідно планувати на 10–15 років вперед, розвиваючи дослідження, і одночасно з нарощуванням наукового потенціалу підвищувати якість освіти. Це дасть змогу вирішити проблему

насичення галузі кваліфікованими інженерними і робочими кадрами.

У найближчій перспективі проблему насичення високоєфективним обладнанням та інструментом необхідно вирішувати в здебільшого завдяки імпорту або кооперації українських підприємств з провідними зарубіжними фірмами. У таких умовах здійснити ефективне технологічне і технічне переоснащення підприємств можливо лише за наявності системи кваліфікованого інженерного консультування, яку потрібно використовувати вже на стадії розгляду комерційної пропозиції або на стадії підготовки бізнес-плану.

Список використаних джерел

1. Амоша О.І. Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: наук. доп. / О.І. Амоша, Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватський; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 44 с.
2. Бакер Т. Газодобыча в Украине // Энерго-эффективность и энергосбережение. – 2012. – № 8/9. – С. 44–51.
3. Бореко В.І. Причини та шляхи розв'язання сучасних економічних проблем України // Економіка, Фінанси, Право. – 2014. – № 4. – С. 8–10.
4. Мазур В.Л., Тимошенко М.В., Мазур С.В. Проблеми регулювання ринку брухту чорних металів в Україні / В.Л. Мазур, М.В. Тимошенко, С.В. Мазур // Економіка України. – 2014. – № 11. – С. 39–50.
5. Важкий метал: у 2015 році підйому галузі не передбачається [Електронний ресурс] // Forbes Україна – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/business/1386242-vazhkij-metal-u-2015-roci-pidjomu-galuzi-ne-peredbachaetsya>
6. Виробництво автобусів скоротилося вдвічі [Електронний ресурс] // Портал бізнес-ідей – Режим доступу: http://business-tv.com.ua/news/virobnitstvo_avtobusiv_skorotilosya_vdvichi_vinni_viina_i_vvezenny_a_b_u_tekhniki-108.html.
7. Виробництво електроенергії та окремі техніко-економічні показники роботи електростанцій України за 2013 рік / Статистичний бюлетень Державної служби статистики України. – К., 2014. – 17 с.
8. Геєць В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання // Економіка України. – 2015. – № 1. – С. 4–25.
9. Громадська Спілка «Борошномери України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrmillers.com/tema/ukrajinskij-rinok-boroshna-ta-perspektivi-torgivli-na-svitovomu-rinku-chi-buti-sezonu-2014-15>.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_ri_k/sg_u/tvar_u.html.
11. Добыча углеводородов. НАК Нафтогаз України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakwebu.nsf/0/386113CD276234E5C2257AD800281660?Expand=4&OpenDocument>.

12. Енергетична стратегія України на період до 2030 року / Міністерство енергетики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>

13. Народное хозяйство СССР за 70 лет // Юбилейный стат. ежегодник / Госкомстат СССР. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 766 с.

14. Потерянный год: добыча газа в Украине не развивается [Електронний ресурс] // Forbes Украина – Режим доступу: [http://forbes.ua/opinions/1385974-](http://forbes.ua/opinions/1385974-poteryannyj-god-dobycha-gaza-v-ukraine-ne-razvivaetsya)

[poteryannyj-god-dobycha-gaza-v-ukraine-ne-razvivaetsya](http://forbes.ua/opinions/1385974-poteryannyj-god-dobycha-gaza-v-ukraine-ne-razvivaetsya).

15. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

16. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.

ГІЛЬОРМЕ

Тетяна Вікторівна

УДК 331.10.45:654.15

РАНЖУВАННЯ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВАRANKING AS TECHNOLOGY STRATEGIC PERSONNEL MANAGEMENT
ENTERPRISES

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри
статистики, обліку та
економічної інформатики
Дніпропетровського націо-
нального університету ім.
О. Гончара

Стаття присвячена розробки практичні рекомендації щодо ранжирування персоналу підприємств за групами (А, В, С). Запропоновано ранжирування персоналу підприємств складається з 4 етапів: підготовчий; проведення анкетування та обробки результатів; ранжирування та інформування.

Статья посвящена разработки практическим рекомендациям по ранжированием персоналом предприятия по группам (А, В, С). Предложенное ранжирование персонала предприятия состоит из 4 этапов: подготовительный; проведение анкетирования та обработки результатов; ранжирования и информирования.

The present article is practical recommendation regarding the personnel ranking system at companies according to groups (A, B, C). Personnel ranking at companies is suggested to include 4 stages: preparatory stage, questionnaire survey and result processing, ranking and information distribution.

Ключові слова: персонал, ранжування, адаптація, розвиток

Ключевые слова: персонал, ранжирование, адаптация, развитие

Keywords: personel, ranking, adaptation, development

ВСТУП

Розвиток персоналу має забезпечує його адаптацію до змін умов діяльності підприємств. Обґрунтування заходів щодо забезпечення розвитку персоналу є складним теоретико-методологічним та практичним завданням, що потребує розробки заходів щодо оцінки персоналу як ключовим елементом системи управління персоналом підприємства. Вагомий внесок у дослідження питань формування механізму оцінки персоналу підприємств зробили: І. Аксютко, В. Бойченко, О. Суминова [1], Т. Дерев'яно [4], С. Цимбалюк [5], О. Щепановська [6] та ін., наукові здобутки яких мають важливе значення для теорії та практики управління персоналом підприємств. Проте потребує подальшого дослідження розробка практичних рекомендацій щодо ранжування персоналу за групами (А,В,С) на основі використання методичного інструментарію АВС-аналізу, побудови кривої Лоренца

МЕТА РОБОТИ полягає у розробці практичних рекомендацій щодо ранжування персоналу за групами (А,В,С) та механізму запровадження запропонованих управлінських рішень

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження використано загально-наукові та спеціальні методи наукового пізнання, а саме: критичного аналізу, наукової абстракції та узагальнення наукового досвіду сучасних теоретичних досліджень грейдову оцінку (при

ранжуванні персоналу); АВС-аналіз (при групуванні персоналу підприємств).

РЕЗУЛЬТАТИ

Здійснення аналізу розвитку персоналу підприємства відокремив показники, які не мають кількісну оцінку, тому пропонується використовувати грейдову систему оцінки. Але відмінну від існуючих грейдів, слід використати ранжування персоналу підприємства на засадах адаптації: до робочого місця, адаптація до трудового колективу, до змін умов діяльності.

Серед представлених методологічних інструментів найбільш популяризованою є грейдова система (grade – розташовувати по ступеням, ранжувати). Процес впровадження та розробки грейдів, як моделей компетенцій і KPI (key performance indicators - ключові показники ефективності) трудомісткий [1]. Керівництво підприємств у результаті грейдової оцінки отримує рекомендації як по звільненню, так по перерозподілу функціональних обов'язків - все це наслідок необхідної атестації персоналу.

Розробити анкету, провести опитування, проаналізувати результати та зробити відповідні висновки - прості рекомендації для узагальнення зворотного з персоналом підприємств. Безумовно, труднощі та можливості для розвитку персоналу знаходяться на кожному з вищезгаданих етапів роботи із зворотним зв'язком.

Розроблена анкета для дослідження розвитку персоналу підприємства включає властивості для всіх

п'яти категорій працівників підприємства трьох блоків: «Адаптація персоналу до робочого місця», «Адаптація персоналу до трудового колективу», «Адаптація персоналу до змін умов діяльності підприємства».

Безпосередній керівник зобов'язаний надати розширений зворотний зв'язок своїм підлеглим за результатами блоку «Адаптація персоналу до трудового колективу» з метою обговорення виставленої оцінки і коментаря, що відповідає блоку.

На підставі заповнених анкет відбувається розрахунок міри досягнення результатів по блоку «Адаптація персоналу до трудового колективу» - обчислюється як співвідношення фактично отриманої працівником суми балів до максимально можливої кількості балів по цьому блоку (у процентному виразі). Ступінь досягнення по блоку «Адаптація персоналу до трудового колективу» буде визначатися за формулою:

$$B_{Атк} = \frac{a_{факт}}{a_{max}} * 100 \quad (1)$$

де: $B_{Атк}$ - ступінь досягнення по блоку «Адаптація персоналу до трудового колективу»; $a_{факт}$ - фактична кількість набраних балів; a_{max} - максимальна кількість балів.

В результаті отримаємо підсумкове значення оцінки в цьому блоці, вираженого у відсотках, - від 0 до 100.

Для оцінки по блоку «Адаптація персоналу до робочого місця» використовується інформація, отримана в ході оцінки результатів праці за період, який співпадає з періодом проведення комплексної оцінки.

Міра досягнення результату по блоку «Адаптація персоналу до робочого місця» обчислюється як

$$B_{(Атк, Арм, Аин)} = \chi_{Атк}^{експ} \cdot B_{Атк} + \chi_{Арм}^{експ} \cdot B_{Арм} + \chi_{Аин}^{експ} \cdot B_{Аин} \quad (4)$$

де: $B_{(Атк, Арм, Аин)}$ - ступінь досягнення блоків, які оцінюються, %; $\chi_{Атк}^{експ}$, $\chi_{Арм}^{експ}$, $\chi_{Аин}^{експ}$ - відповідно ступінь значущості по блокам оцінки «Адаптація персоналу до робочого місця», «Адаптація персоналу до трудового колективу», «Адаптація персоналу до змін умов діяльності підприємства», які пропоставляють експерти.

В результаті отримується підсумкового значення оцінки в комплексній оцінці розвитку персоналу підприємств, вираженого у відсотках, - від 0 до 100.

За підсумками ранжування працівники підприємства розподіляються за наступним групам: Група А - 20% від кількості працівників, що ранжуються, з максимальною мірою досягнення по підсумкам оцінки; Група В - 60% від кількості працівників, що ранжуються, з середньою мірою досягнення; Група С - 20% від кількості працівників, що ранжуються, з мінімальною мірою досягнення.

Встановив правила для сегментації про групам, на підставі принципу Парето, приведемо приклад

середньоарифметичне значення мір досягнення за період, який співпадає з періодом проведення комплексної оцінки (у процентному виразі):

$$B_{Арм} = \frac{Cm_{кв_i} + Cm_{кв_{(i+1)}}}{2} \quad (2)$$

де: $B_{Арм}$ - ступінь досягнення по блоку «Адаптація персоналу до робочого місця», %; $Cm_{кв_i}$ - ступінь досягнення по блоку «Адаптація персоналу до робочого місця» за i квартал, %; $Cm_{кв_{(i+1)}}$ - ступінь досягнення по блоку «Адаптація персоналу до робочого місця» за $(i+1)$ квартал, %.

Міра досягнення результату по блоку «Адаптація персоналу до змін умов діяльності підприємства» розраховується (у процентному виразі):

$$B_{Аин} = \frac{\beta_{факт}}{\beta_{max}} * 100 \quad (3)$$

де: $B_{Аин}$ - ступінь досягнення по блоку «Адаптація персоналу до змін умов діяльності підприємства»; $\beta_{факт}$ - фактична кількість набраних балів; β_{max} - максимальна кількість балів.

В результаті визначається підсумкове значення оцінки в цьому блоці, вираженого у відсотках, - від 0 до 100.

На підставі попередніх підсумків оцінки по кожному з блоку оцінки розраховується підсумкова міра досягнення результату працівниками, що оцінюються по комплексній оцінці розвитку персоналу:

ранжування персоналу для підрозділу відділу взаємодії з підрозділу досліджуваного підприємства. Отримані результати підлягають аналізу, на підставі якого фахівці з роботи з персоналом підприємств зв'язку спільно з безпосереднім керівником оцінюваного працівника виносять рекомендації про плани розвитку в індивідуальному порядку, а також про зарахування в кадровий резерв підприємства.

За результатами аналізу розвитку персоналу підприємств зв'язку, групується персонал в залежності від розміру їх вкладу в сукупний ефект (в розвиток персоналу) (рисунок. 1).

На підставі отриманих даних про розвиток персоналу за підсумками оцінювання відбувається ранжування персоналу підприємств зв'язку. Ранжування виконується окремо для кожного функціонального підрозділу (управління, служби, відділу) згідно методики АВС аналізу.

Якщо персонал підприємств відноситься до групи А - приймається рішення про необхідність включення в кадровий резерв. Рішення про включення до складу резерву, що має для працівника

велике мотивуюче значення, приймається першим керівником підприємства. Виключення з резерву здійснює він же з урахуванням віку, стану здоров'я,

незадовільних результатів, показаних протягом перебування в резерві. Таким чином, склад резерву регулярно переглядається і оновлюється.

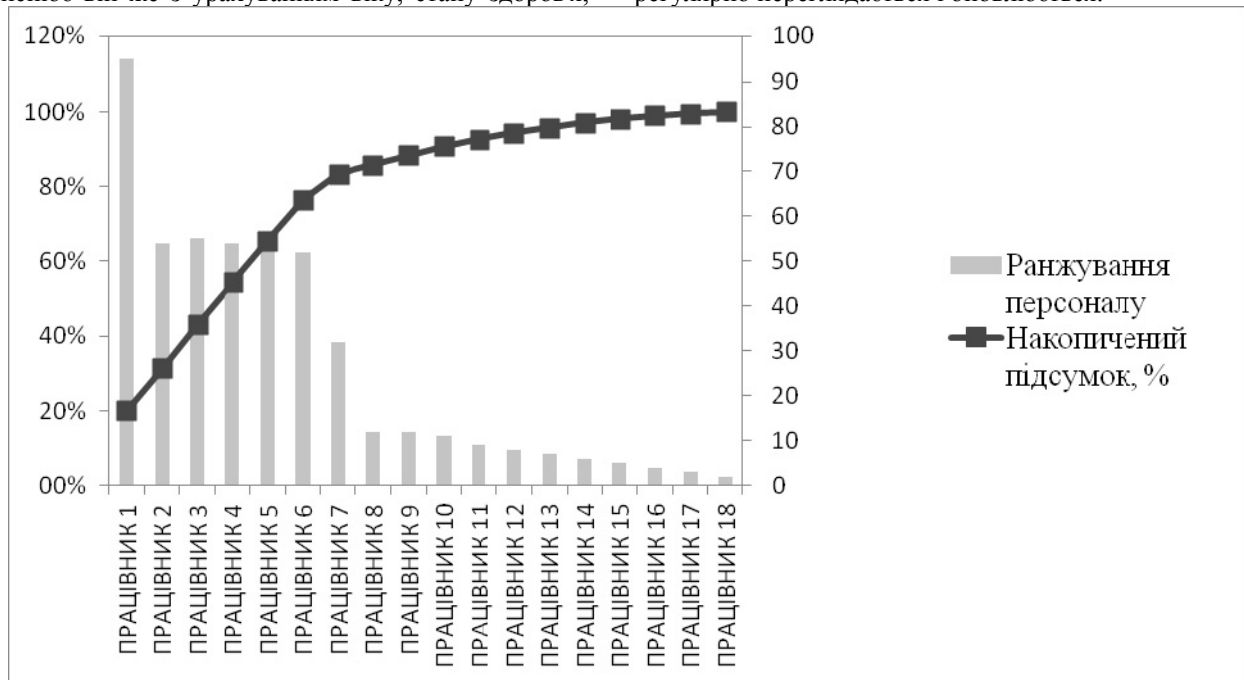


Рис. 1. Ранжування персоналу для підрозділу досліджуваного підприємства (крива Лоренца)

Якщо персонал підприємств відносяться до групи В - рекомендується при наступному дослідженні, звернути увагу на дану групу: тенденція стане стабільна по властивостям з блоку «Адаптація персоналу до трудового колективу» - необхідно прикласти зусилля по розвитку даних властивостей персоналу. Якщо проблемними були властивості персоналу підприємств з блоку «Адаптація персоналу до робочого місця» необхідно дослідити всі фактори, які вплинули на результати праці. Якщо персонал підприємств відносяться до групи С це потребує найбільш уваги: при неможливості прийняття заходів для переходу у більш стабільну групу В, розглядається існування ймовірності звільнення працівника.

ВИСНОВКИ

Для поглиблення використання АВС аналізу при ранжуванні персоналу підприємства можливо використовувати інструменти XYZ-аналізу. Впровадження розглянутих пропозицій щодо ранжування персоналу підприємств дозволить побудувати базис для механізму забезпечення розвитку персоналу підприємств можливість суб'єктам господарювання в умовах кризових явищ якісніше здійснювати забезпечення стабільного і поступового розвитку, оперативно реагувати на зміни її ринкового середовища, визначати заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Грейдинг: путь к справедливому вознаграждению [Электронный ресурс] / И. Аксютко, В. Бойченко, О. Суминова / Деловой портал «Управление производством». – Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/personnel_management/wage_system/grading-metinvest.html
2. Грейдовая система оценивания должностей и оплаты труда: методология, методика, практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1317>
3. Грейды, грейдирование, метод Хейя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://university.imicor.ru/interesting-articles/141-greydi-metod-heya.html>
4. Дерев'янюк Т.А. Удосконалення механізму грейдової системи оплати праці / Т.А. Дерев'янюк // Схід. – 2008. – № 4 (82) – С. 41–46.
5. Цимбалюк С. Грейдовая система оценивания должностей и оплаты труда: методология, методика, практика [Электронный ресурс] / С. Цимбалюк. – Режим доступа: <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1317>
6. Щепановська О.В. Грейдовая система оцінювання посад та оплати праці / О.В. Щепановська // Управління розвитком. - 2012. - №15. - С. 44 – 46.

ПУСТОВГАР

Світлана Анатоліївна
pustovgar@mail.ru

УДК 658.14:336

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНІВ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИDETERMINATION OF THE LEVELS OF ENTERPRISES' INSOLVENCY IN
A STEEL INDUSTRY OF UKRAINE

викладач, Харківський
національний економічний
університет імені Семена
Кузнеця

В статті визначено рівні фінансових показників та рівні неплатоспроможності підприємств металургійної галузі за визначеними показниками. Побудовано моделі ідентифікації рівнів неплатоспроможності підприємств металургійної галузі України.

В статье определены уровни финансовых показателей и уровни неплатежеспособности предприятий металлургической отрасли по определенным показателям. Построены модели идентификации уровней неплатежеспособности предприятий металлургической отрасли Украины.

In the article the levels of financial indicators and levels of enterprises' insolvency in a steel industry are determined. The identification models of levels of enterprises' insolvency in a steel industry of Ukraine are developed.

Ключові слова: неплатоспроможність, рівні неплатоспроможності підприємств, платоспроможність, фінансові показники

Ключевые слова: неплатежеспособность, уровни неплатежеспособности предприятий, платежеспособность, финансовые показатели

Keywords: insolvency, levels of insolvency, solvency, financial indicators

ВСТУП

Проблемою функціонування підприємств металургійної галузі в Україні є значний рівень неплатоспроможності, низький фінансовий потенціал та негативна його динаміка, що виражається в зниженні значень показників оборотності активів, оборотності основних засобів, коефіцієнтів поточної та швидкої ліквідності, коефіцієнта Бівера, показника відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу, рентабельності продаж та чистої рентабельності реалізованої продукції, погіршенні стану зовнішнього середовища як джерела мобілізації фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел.

Дослідженням проблеми діагностики неплатоспроможності підприємств займалися ряд вчених, серед яких варто виділити М. Білошкурського [1], І. Благуну [2], І. Бланка [3], О. Бондар [4], В. Домбровського [5], М. Кизима [2], Т. Клебанову [4], Ю. Копчака [2], А. Матвійчука [6], О. Пластуна [5], О. Раєвну [4], О. Терещенку [7] та ін. Проте, існуючі економіко-статистичні методики зводяться до оцінки ймовірності банкрутства підприємства як одного з рівнів неплатоспроможності, а проблемним аспектом оцінки неплатоспроможності підприємств за аналітичними методиками є можливість отримання виключно якісних висновків. Крім цього, дані висновки дають загальне уявлення про досліджуване явище без порівняння з еталонним станом у зв'язку з відсутністю чітких нормативних значень показників.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні рівнів фінансових показників та рівнів неплатоспромож-

ності підприємств металургійної галузі в Україні за визначеними показниками, як основи превентивної діагностики неплатоспроможності підприємств.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При проведенні дослідження використано нейро-нечіткі технології, які, на відміну від традиційних методів, дають змогу моделювати складні економічні процеси, коли немає формалізованої математичної моделі, яка б описувала поведінку системи [6, 8, 9]. Основані на пошуку прихованих закономірностей, нейро-нечіткі технології дозволяють виявити нелінійні залежності вхідних та вихідних даних, а отже, підвищити якість діагностики. До інших переваг нечітких множин при моделюванні економічних систем можна віднести: можливість оперувати вхідними даними, заданими нечітко та можливість нечіткої формалізації критеріїв оцінки і порівняння.

РЕЗУЛЬТАТИ

Визначення рівнів неплатоспроможності металургійних підприємств, з використанням нечітких множин, здійснюється на основі показників-репрезентантів внутрішніх факторів неплатоспроможності підприємств: коефіцієнта поточної ліквідності, оборотності активів, рентабельності продаж, чистої рентабельності реалізованої продукції та показника відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу, статистична значимість яких підтверджена результатами проведення дискримінантного аналізу неплатоспроможності підприємств металургійної галузі України [10].

З метою забезпечення виконання умови статистичної однорідності вибірки, визначення вузлових точок для побудови рівнів буде здійснюватися на основі кількісних оцінок показників неплатоспроможності за аналогічними підприємствами металургійної галузі за період 2001-2014 рр. з використанням тринарної шкали. В якості функції належності до нечіткої підмножини для всіх показників неплатоспроможності підприємств металургійної галузі обрано трапецієвидну – найбільш поширену функцію, яка відображає зону повної впевненості в класифікації, та проміжки

невизначеності, коли не можна дати точної оцінки стосовно віднесення значення показника до певної терм-множини значень [8, 9].

Загальний вигляд процесу визначення рівнів неплатоспроможності підприємств металургійної галузі з використанням методу нечітких множин в середовищі ППП Matlab [9] представлений на рис. 1.

Результати визначення рівнів показників неплатоспроможності підприємств металургійної галузі з використанням методу нечітких множин представлені на рис. 2.



Рис. 1. Процес визначення рівнів неплатоспроможності підприємств металургійної галузі України

Показник фінансової неплатоспроможності підприємства	Вузлові точки належності показників до терм-множин значень	Трапецієподібна функція належності
Коефіцієнт оборотності активів	Низький: [0; 0; 0,36; 0,50] Середній: [0,36; 0,50; 1; 1,15] Високий: [1; 1,15; inf; inf]	
Коефіцієнт рентабельності продаж	Низький: [-inf; -inf; -0,56; -0,38] Середній: [-0,56; -0,38; 0,08; 0,24] Високий: [0,08; 0,24; inf; inf]	
Коефіцієнт чистої рентабельності реалізованої продукції	Низький: [-inf; -inf; -0,89; -0,68] Середній: [-0,89; -0,68; -0,15; 0,02] Високий: [-0,15; 0,02; inf; inf]	
Показник відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу	Низький: [-inf; -inf; 0; 1] Середній: [0; 1; 8,75; 9,73] Високий: [8,75; 9,73; inf; inf]	
Коефіцієнт поточної ліквідності	Низький: [0; 0; 0,66; 1] Середній: [0,66; 1; 1,64; 2] Високий: [1,64; 2; inf; inf]	

Рис. 2. Класифікація рівнів показників неплатоспроможності підприємств металургійної галузі

Визначення зон 100% оціночної впевненості у віднесенні показників до високого рівня здійснено, виходячи із мінімального значення показників для

вбіркової сукупності металургійних підприємств за 2001-2014 рр., віднесених згідно «Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак

неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» [11] до класу платоспроможних – підприємств, що мають найвищі рівні всіх показників платоспроможності та характеризуються здатністю в будь який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

Порівняно з визначенням діапазону значень для показників з високим рівнем, межі низького рівня є більш «розмиті» та визначаються на основі показників підприємств з надкритичною та ліквідаційною неплатоспроможністю, що пояснюється великою схожістю значень показників цих 2-х класів з найнижчим рівнем платоспроможності. Для визначення низького рівня показників використання мінімальних та максимальних значень відповідних показників для підприємств з надкритичною та ліквідаційною неплатоспроможністю є недоцільним, оскільки використання мінімальних значень призведе до завищення рівня фактичної платоспроможності підприємств, а використання максимальних – до

високої помилки класифікації, зміщеної на користь надкритичної та ліквідаційної неплатоспроможності, тому зони 100% оціночної впевненості у віднесенні показників до низького рівня визначено на основі середніх значень показників підприємств з надкритичною та ліквідаційною неплатоспроможністю.

Значення коефіцієнта оборотності активів підприємств металургійної галузі за 2001-2014 рр. коливається в межах $[0; 7,68]$, проте можуть зустрічатися спостереження, для яких значення даного показника перевищує 7,68, тому діапазоном коливань коефіцієнта оборотності активів визначено інтервал $[0; +\infty]$. Оскільки найнижчий рівень коефіцієнта оборотності активів мають підприємства, що знаходяться на стадії банкрутства чи ліквідації, коли припиняється виробнича діяльність або зводиться до мінімуму, для яких середнє значення коефіцієнта складає 0,36, із 100% впевненістю можна стверджувати, що низький рівень показника для підприємств металургійної галузі знаходиться в інтервалі $[0; 0,36]$ (рис. 3).

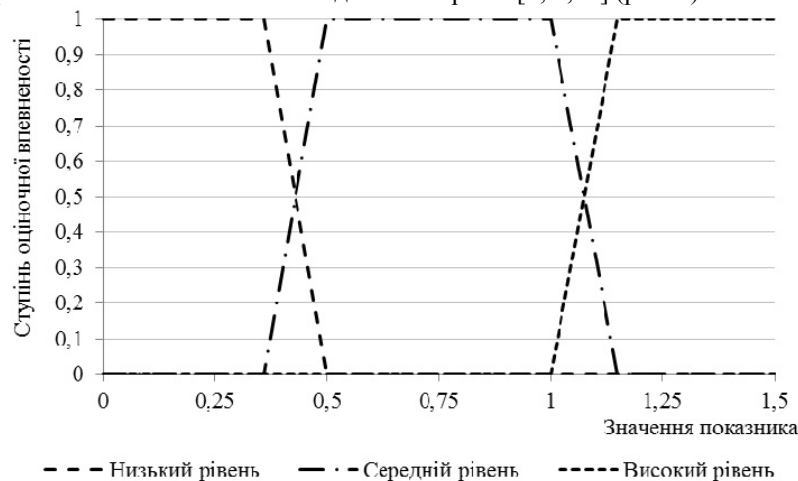


Рис. 3. Класифікація рівнів коефіцієнта оборотності активів підприємств металургійної галузі

Оскільки, високий рівень коефіцієнта оборотності активів мають підприємства, що відносяться до класу платоспроможних, для яких мінімальне значення даного показника за досліджуваний період становить 1,15, тому зоною повної впевненості у віднесенні показника до високого рівня є діапазон $[1,15; +\infty]$. Середній рівень коефіцієнта характеризується проміжними значеннями, при чому верхньою межею зони повної впевненості є значення коефіцієнта 1, що характеризує стан підприємства, для якого віддача від використання активів підприємства покриває їх вартість, а зростання коефіцієнта оборотності активів понад 1 свідчить про ефективність діяльності підприємства.

Для показника рентабельності продаж середнє значення коефіцієнта для підприємств з надкритичною та ліквідаційною неплатоспроможністю становить -0,56, з огляду на це, низький рівень

коефіцієнта рентабельності продаж мають підприємства із значенням показника $[-\infty; -0,56]$ (рис. 4).

Виходячи із мінімального значення коефіцієнта рентабельності продаж для платоспроможних підприємств було визначено високий рівень показника: $[0,24; +\infty]$. Середнім рівнем досліджуваного коефіцієнта характеризуються підприємства із значенням показника $[-0,38; 0,08]$.

Важливу роль при діагностиці неплатоспроможності підприємства відіграє показник чистої рентабельності реалізованої продукції, в основі розрахунку якого лежать показники прибутковості діяльності, що характеризує ефективність політики продаж та ефективність діяльності підприємства в цілому. Результати визначення рівнів даного показника наведено на рис. 5.

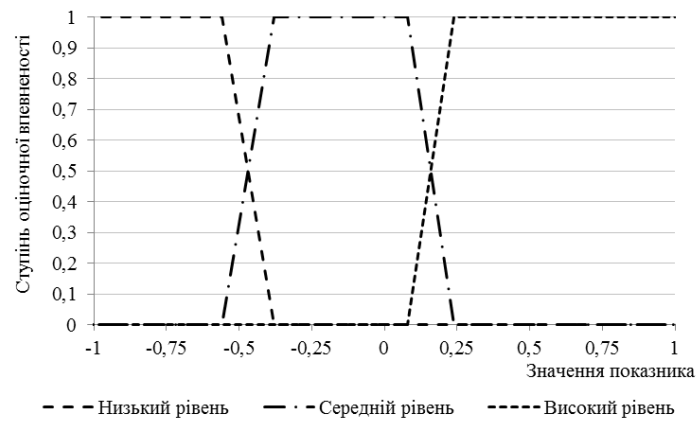


Рис. 4. Класифікація рівнів коефіцієнта рентабельності продаж підприємств металургійної галузі

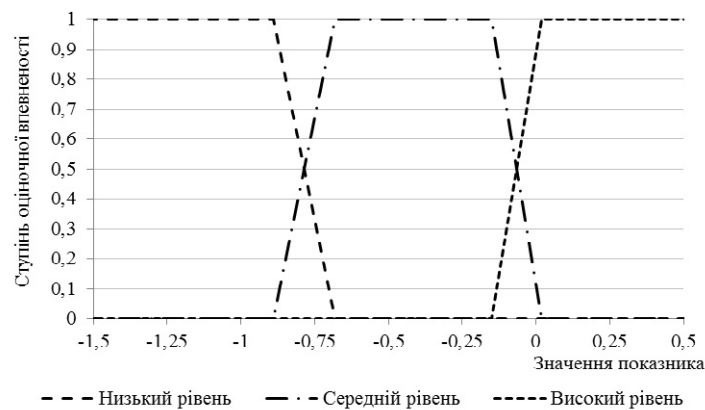


Рис. 5. Класифікація рівнів коефіцієнта чистої рентабельності реалізованої продукції підприємств металургійної галузі

Для коефіцієнта чистої рентабельності продаж, значення якого знаходяться в інтервалі $[-\infty; +\infty]$, діапазон значень $[-\infty; -0,89]$ характеризує низький його рівень; середній рівень показника забезпечує значення $[-0,68; -0,15]$; високий – $[0,02; +\infty]$.

Значення показника відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу підприємства знаходяться в інтервалі $[-\infty; +\infty]$. Від'ємне значення показника зумовлене від'ємною величиною власного капіталу, що, відповідно до Цивільного кодексу України [12],

вимагає ліквідації підприємства, оскільки за даних умов неможливе зменшення зареєстрованого капіталу до мінімально допустимого для акціонерного товариства рівня, при якому чисті активи дорівнюватимуть зареєстрованому капіталу. З огляду на зазначене, значення розглянутого показника в діапазоні $[-\infty; 0]$ однозначно свідчить про низький його рівень (рис. 6) та ліквідаційну неплатоспроможність підприємства.

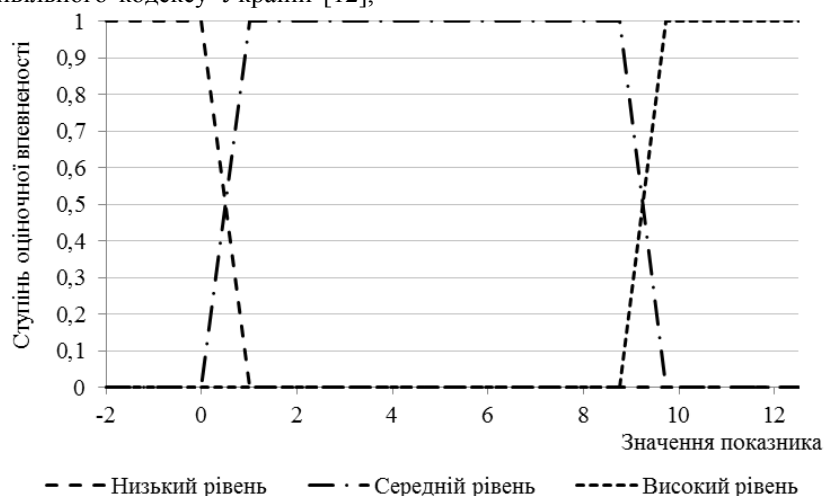


Рис. 6. Класифікація рівнів показника відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу підприємств металургійної галузі

Високі значення показника відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу підприємств металургійної галузі визначено на рівні, вищому за мінімальне значення показника платоспроможних підприємств металургійної галузі за 2001-2014 рр.: $[9,73; +\infty]$. Оскільки, значенням показника, що забезпечує нормальне функціонування підприємства є 1, за якого величина чистих активів дорівнює зареєстрованому капіталу, мінімальне значення показника, яке зі 100% впевненістю відноситься до середнього рівня, становить 1, а інтервал середніх значень – $[1; 8,75]$.

Важливість використання показника поточної ліквідності для діагностики фінансової неплатоспроможності підприємств зумовлена прямим відношенням даного показника до платоспроможності, який характеризує можливість погашення поточних зобов'язань підприємства за рахунок реалізації оборотних активів. Класифікація рівнів коефіцієнта

поточної ліквідності підприємств металургійної галузі представлена на рис. 7.

В результаті класифікації рівнів коефіцієнта поточної ліквідності визначено, що нормативні значення, зазначені в методичних рекомендаціях [11], для підприємств металургійної галузі відносяться до середнього рівня показника $[1; 1,64]$. Низький рівень формують значення показників $[0; 0,66]$, високий – $[2; +\infty]$.

В якості вихідної змінної побудованої, з використанням технології нечітких множин, моделі виступає рівень платоспроможності підприємств металургійної галузі: платоспроможність, поточна неплатоспроможність, критична, надкритична та ліквідаційна неплатоспроможність.

В ролі функції належності використано стандартний п'ятирівневий 01-класифікатор (рис. 8) [8].

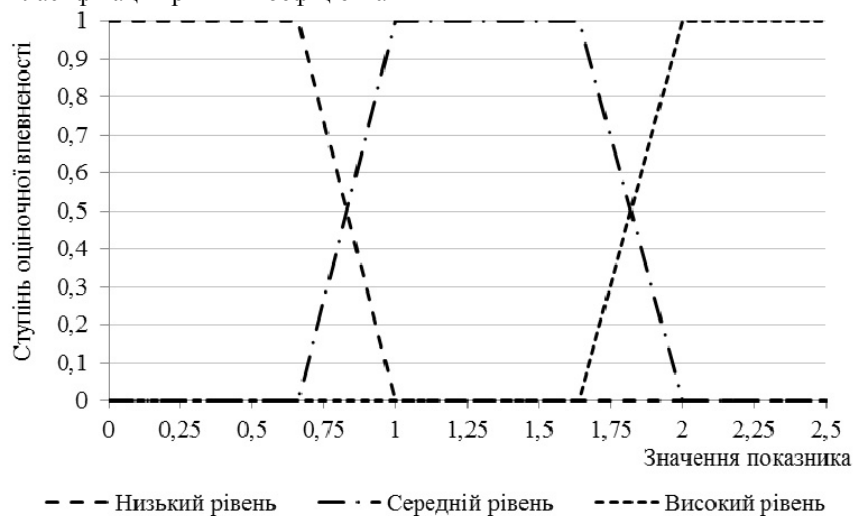


Рис. 7. Класифікація рівнів коефіцієнта поточної ліквідності підприємств металургійної галузі

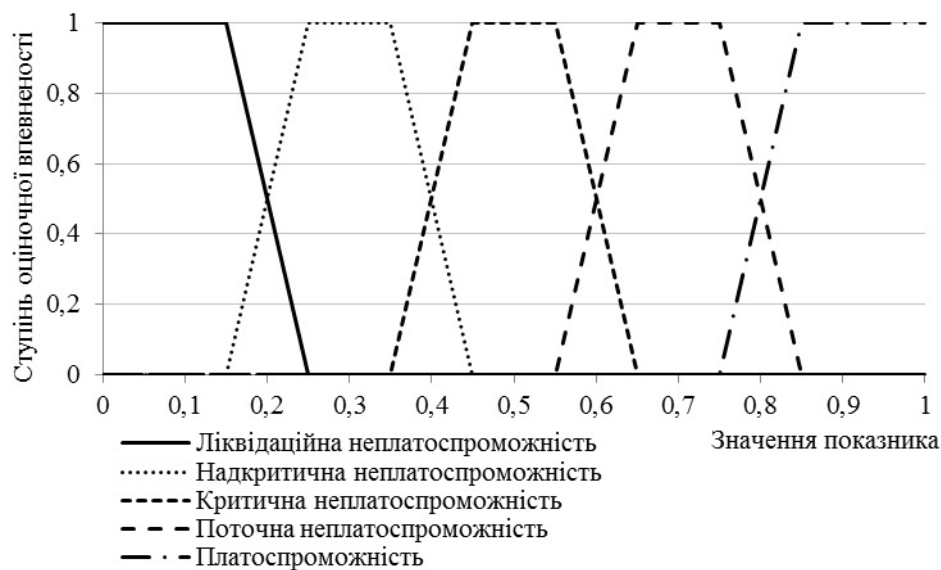


Рис. 8. Класифікація рівнів платоспроможності підприємств металургійної галузі

Використання п'ятирівневого нечіткого 01-класифікатора для визначення рівнів платоспроможності підприємств металургійної галузі зумовлене його перевагами, до яких слід віднести:

універсальний характер – можливість використання для класифікації всіх показників, значення яких знаходиться в діапазоні $[0; 1]$, максимальна достовірність проведення асоціації між якісною і

кількісною оцінками показника, про який невідомо нічого, крім того, що він може приймати будь-які значення в межах 01-носія [8, 9]. Крім цього, зручність використання обраного класифікатора при діагностиці неплатоспроможності підприємств полягає в можливості зіставлення результатів, отриманих на основі використання нечітких множин, із ймовірністю припинення діяльності підприємства в результаті його неплатоспроможності шляхом знаходження різниці між еталонним значенням – 1 та

розрахованим значенням інтегрального показника платоспроможності, що лежить в діапазоні [0;1].

Формування набору правил, за якими визначається рівень неплатоспроможності підприємств металургійної галузі здійснено на основі статистичних спостережень значень показників неплатоспроможності підприємств металургійної галузі в Україні за 2001-2014 рр. з використанням положень нормативно-правових актів [11, 12]. Результати формування набору правил представлені на рис. 9.

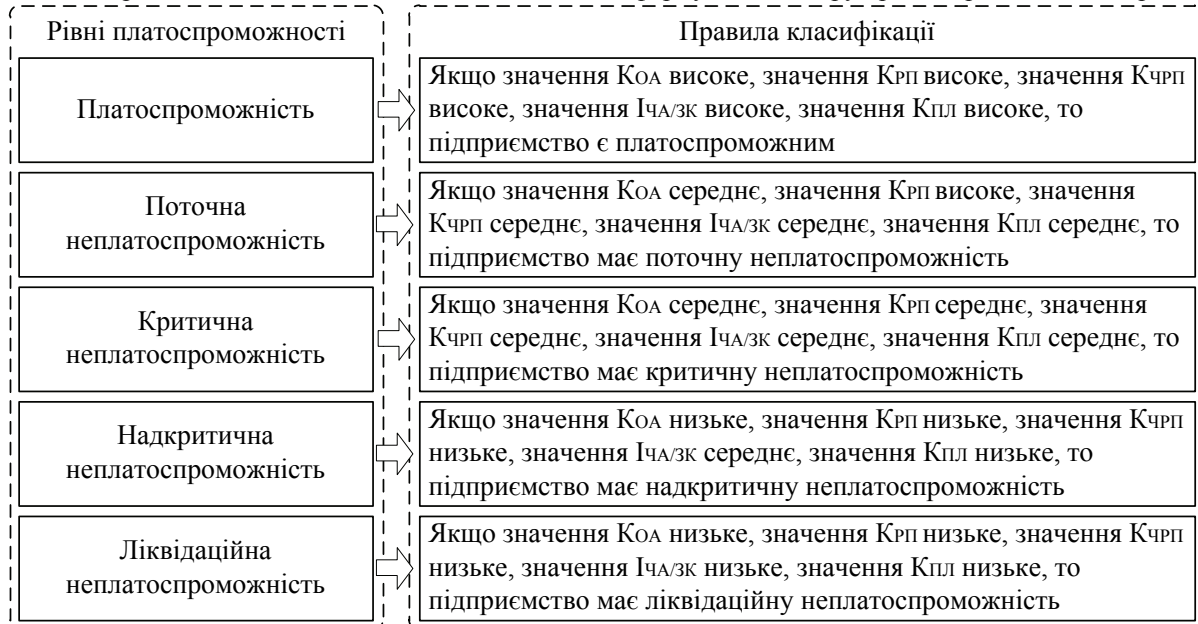


Рис. 9. Правила класифікації з присвоєння підприємствам металургійної галузі рівнів неплатоспроможності

Оскільки платоспроможність підприємства характеризується наявністю в достатній мірі ліквідних активів для покриття поточних зобов'язань, фінансовою незалежністю та наявністю джерел самофінансування, всі показники платоспроможності мають високий рівень: коефіцієнт поточної ліквідності, який відображає міру забезпечення поточних зобов'язань ліквідними активами; коефіцієнт оборотності активів, що характеризує здатність активів генерувати дохід підприємства; показники прибутковості продаж (рентабельності продаж та чистої рентабельності реалізованої продукції) – показники ефективності діяльності, що характеризують наявність джерел самофінансування для погашення зобов'язань; показник відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу, що свідчить про наявність нерозподіленого прибутку та резервного капіталу, які, в разі необхідності, виступають джерелами погашення зобов'язань підприємства.

Поточна неплатоспроможність – фінансовий стан підприємства, при якому існують неістотні проблеми з платоспроможністю, тому всі показники знаходяться на високому та середньому рівні. На основі аналізу показників платоспроможності підприємств металургійної галузі, що ввійшли до вибіркової сукупності, визначено, що стан поточної неплатоспроможності підприємств галузі

характеризується середнім рівнем коефіцієнта оборотності активів, чистої рентабельності продаж, поточної ліквідності, показника відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу та високим рівнем рентабельності продаж.

До класу підприємств з критичною неплатоспроможністю, що характеризуються наявністю ознак поточної неплатоспроможності протягом 3-х місяців, ввійшли підприємства із середнім рівнем показників неплатоспроможності.

Підприємства, віднесені до класу надкритичної неплатоспроможності, відображають фінансовий стан, при якому відновлення платоспроможності підприємства неможливе без судового втручання, проте існує можливість відновлення платоспроможності без введення ліквідаційної процедури. З огляду на це, показник відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу, від'ємне значення якого є передумовою ліквідації підприємства, має середній рівень, що передбачає можливість відновлення платоспроможності, всі інші показники – низький рівень.

Станом підприємства, при якому неможливим є відновлення платоспроможності підприємства та продовження його діяльності, є ліквідаційна неплатоспроможність, що характеризується низьким рівнем показників неплатоспроможності: коефіцієнтів оборотності активів, рентабельності

продаж, чистої рентабельності реалізованої продукції, поточної ліквідності та показника відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу.

Побудована на підґрунті нечіткої логіки модель визначення рівнів неплатоспроможності підприємств металургійної галузі була перевірена на підприємствах галузі. Так, відсоток правильної класифікації платоспроможних підприємств склав 100%; підприємств з поточною неплатоспроможністю – 95,24%, помилка класифікації яких зумовлена віднесенням 4,76% підприємств до платоспроможних; підприємств з критичною неплатоспроможністю – 100%; підприємств з надкритичною неплатоспроможністю – 66%; підприємств з ліквідаційною неплатоспроможністю – 100%. Низький відсоток правильної класифікації підприємств з надкритичною неплатоспроможністю зумовлений віднесенням підприємств ВАТ «Костянтинівський металургійний завод» та ВАТ «Макіївський металургійний комбінат», проти яких не порушено ліквідаційну процедуру, до підприємств з ліквідаційною неплатоспроможністю у зв'язку з від'ємними значеннями показника відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу, що свідчить про високу ймовірність ліквідації даних підприємств в результаті їх неплатоспроможності. В цілому відсоток правильної класифікації підприємств металургійної галузі за рівнями неплатоспроможності становить 97,46%, що свідчить про адекватність побудованих моделей та можливість їх використання для визначення рівнів неплатоспроможності підприємств металургійної галузі України.

ВИСНОВКИ

В рамках удосконалення методичного забезпечення діагностики неплатоспроможності на підґрунті використання нечіткої логіки, визначено рівні показників неплатоспроможності для підприємств металургійної галузі, що враховують особливості країни та галузі господарювання. Визначення рівнів неплатоспроможності підприємств за розробленими моделями має особливе значення для проведення превентивної діагностики, оскільки дає змогу оперативної діагностики неплатоспроможності підприємств шляхом порівняння значень показників – індикаторів неплатоспроможності з їх нормативними значеннями, визначеними в результаті моделювання, а також комплексної оцінки шляхом віднесення підприємств до класу неплатоспроможності на основі розроблених рівнів.

Перевагами побудованих моделей, що виражаються в високій точності результатів діагностики, є те, що використання рівнів показників, а не абсолютних значень, дає змогу уникнути завищеної оцінки платоспроможності, що виникає в результаті понадвисокого рівня одного чи декількох

показників, які математично компенсують низький рівень інших показників. Перспективами подальших досліджень в даному напрямку є моделювання фінансового потенціалу відновлення платоспроможності металургійних підприємств.

Список використаних джерел

1. Білошкурський М. Комплексна оцінка ефективності господарської діяльності в системі антикризового управління підприємствами: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / М.В. Білошкурський. – К.: ПВНЗ «Європейський університет», 2009. – 22 с.
2. Кизим Н. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий: монография / Кизим Н.А., Благунов И.С., Копчак Ю.С. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2004. – 144 с.
3. Бланк И. Основы финансового менеджмента: научн. пособ. / И. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2009. – 512 с.
4. Банкротство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління: монографія / Клебанова Т.С., Бондар О.М., Раєвнева О.В. та ін.; за ред. О.В. Мозенкова. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 271 с.
5. Домбровський В. Врахування фази життєвого циклу підприємства як чинника попередження його банкрутства / В. Домбровський, О. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №9 (99). – С. 113-120.
6. Matviychuk A. Bankruptcy prediction in transformational economy: discriminant and fuzzy logic approaches / A. Matviychuk // Fuzzy economic review. – 2010. – №1. – Р. 21-38.
7. Терещенко О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.
8. Недосекин А. Нечеткий финансовый менеджмент / А. Недосекин. – М.: Аудит и финансовый анализ, 2003. – 527 с.
9. Коньшева Л.К. Основы теории нечетких множеств: учебн. пособ. / Л.К. Коньшева, Д.М. Назаров. – СПб.: Питер, 2011. – 192 с.
10. Пустовгар С. Прогнозування фінансової неплатоспроможності підприємств металургійної галузі / С.А. Пустовгар // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 9. Частина 6. – С. 202-207.
11. Про затвердження Методичних рекомендацій 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 р. №14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?nobreak=1&uid=1022.3220.3>.
12. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=435-15>.

КОВТУНЕНКО

Юрій Володимирович
karat108@list.ru

УДК 330.341

МІСЦЕ ТА РІЛЬ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ РОЗРОБОК У
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВАPLACE AND ROLE COMMERCIALIZATION OF INNOVATIVE
DEVELOPMENTS IN INDUSTRIAL ACTIVITIES INNOVATION

кандидат економічних наук, ст. викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту, Одеський національний політехнічний університет

У статті проаналізовано існуючі визначення інноваційної діяльності, які дозволили встановити її зв'язок з інноваційним процесом, етапи якого визначаються більшістю науковців як етапи інноваційної діяльності. Досліджено особливості інноваційної діяльності промислового підприємства, які враховують особливості процесу комерціалізації його інноваційних розробок та розглядаються через кадрове, фінансове, наукове, інформаційне та ресурсне забезпечення.

В статье проанализированы существующие определения инновационной деятельности, которые позволили установить ее связь с инновационным процессом, этапы которого определяются большинством ученых как этапы инновационной деятельности. Исследованы особенности инновационной деятельности промышленного предприятия, учитывающих особенности процесса коммерциализации его инновационных разработок и рассматриваются через кадровое, финансовое, научное, информационное и ресурсное обеспечение.

The article analyzes the existing definition of innovation that have established its connection with the innovation process stages are defined by most scholars as stages of innovation. The features of innovative activity of industrial enterprises, which take into account the peculiarities of its commercialization and innovation are viewed through the human, financial, scientific, information and resources.

Ключові слова: інноваційна діяльність, комерціалізація, промислове підприємство, процес комерціалізації

Ключевые слова: инновационная деятельность, коммерциализация, промышленное предприятие, процесс коммерциализации

Keywords: innovative activity, commercialization, industrial enterprise, commercialization process

ВСТУП

Сферою промислового підприємства є виробнича діяльність, яка забезпечує виробництво та реалізацію необхідної ринку продукції з метою отримання прибутку. Визначення особливостей комерціалізації інноваційних розробок на промисловому підприємстві як одного з етапів інноваційного процесу доцільно здійснювати за рахунок дослідження особливостей його інноваційної діяльності, які обумовлені галузевою специфікою та специфікою сфери діяльності, реальними можливостями підприємства.

Економічні та організаційні аспекти інноваційного процесу та інноваційні можливості підприємств вивчали вітчизняні вчені О. Амоша, В. Захарченко, С. Ілляшенко, О. Кузьмін. Проблеми комерціалізації інноваційних розробок підприємств висвітлювали В. Гриньова, К. Ковтуненко, М. Меркулов, С. Філіппова. Разом з тим, не вирішено коло завдань, пов'язаних з особливостями комерціалізації інноваційних розробок на промисловому підприємстві.

МЕТА РОБОТИ

Основна мета даного дослідження є визначення місця комерціалізації інноваційних розробок у інноваційної діяльності промислового підприємства та встановлення особливостей процесу комерціалізації через кадрове, фінансове, наукове, інформаційне та ресурсне забезпечення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для досягнення мети роботи використані такі методи дослідження: узагальнення, систематизації, емпіричного дослідження, системного та логічного підходу. Інформаційну базу роботи склали праці вітчизняних і зарубіжних вчених, фахівців-практиків з теорії інноватики та інноваційної діяльності підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Основною конкурентоспроможності продукції промислового підприємства в умовах економіки знань стає її інноваційна складова, яка з'являється в результаті його інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність є невід'ємною частиною виробничо-

господарської діяльності промислового підприємства, зорієнтованої на оновлення та вдосконалення його продукції, виробничих сил і організаційно-економічних відносин.

В науковій літературі не має загальноприйнятого визначення інноваційної діяльності, науковці по-різному трактують його сутність [1-3]. Деякі науковці [1,4] визначають інноваційну діяльність підприємства як систему заходів щодо використання наукового, науково-технічного та інтелектуального потенціалу з метою отримання нового або поліпшеного продукту або послуги, нового способу їх виробництва для задоволення, як індивідуального попиту, так і потреб суспільства в нововведенні в цілому. На їх думку інноваційна діяльність підприємства включає розробку, впровадження, освоєння і комерціалізацію нововведень.

С. Покропивний визначає інноваційну діяльність як процес, спрямований на розроблення й реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також зв'язані з цим додаткові наукові дослідження й розробки [6].

Як діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення й відновлення номенклатури та поліпшення якості продукції що випускається (товарів, послуг), удосконалювання технології, розуміє інноваційну діяльність Р. Фатхутдінов [7]. Балабанов І.Т. зазначає, що інноваційна діяльність включає весь без винятку інноваційний процес від появи ідеї до закінчення дифузії продукту: «Під інноваційною діяльністю розуміється процес, спрямований на розробку інновацій, реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи удосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи удосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки» [8].

Крім того, інноваційна діяльність може носити альтернативний, багатоваріантний характер, може відповідати будь-якому етапу інноваційного процесу.

Аналіз існуючих визначень інноваційної діяльності дозволив встановити її зв'язок з інноваційним процесом, етапи якого визначаються більшістю науковців як етапи в інноваційному процесі (як винахідник, дослідник, споживач, посередник, інвестор, виробник або консультант тощо).

У зв'язку з тим, що комерціалізація інноваційної розробки є завершальним етапом інноваційної діяльності, для визначення її особливостей доцільно дослідити особливості безпосередньо інноваційної діяльності промислового підприємства, які враховують особливості процесу комерціалізації його інноваційних розробок та розглядаються нами через кадрове, фінансове, наукове, інформаційне та

ресурсне забезпечення.

Здійснення інноваційної діяльності промисловим підприємством передбачає вирішення певних завдань на кожному її етапі, що потребує залучення працівників різних категорій (певних груп). У першу групу входять вчені-новатори, що проявляють творчу ініціативу і висувують оригінальні ідеї. У другу групу входять конструктори-технологи, дослідники-експериментатори та інші працівники, що надають оригінальній ідеї матеріальну форму та проводять дослідно-експериментальні роботи. Часто ці групи працівників являють собою єдине ціле, спільно проводячи весь комплекс робіт від зародження ідеї до випуску перших дослідно-конструкторських одиниць інновації. Третю групу утворюють працівники виробничої та адміністративно-господарської сфери підприємства, які займаються фінансовою, патентною, планово-економічною, сировинною підтримкою інновації, беруть участь в обслуговуванні наукового обладнання, виробництві, дифузії та комерціалізації інновації. За необхідністю, третю групу можна деталізувати за функціями робітників в залежності від етапів інноваційної діяльності, які створюють специфічні вимоги до кадрового забезпечення. Це може бути доречним, оскільки для здійснення інноваційної діяльності на підприємстві потрібні фахівці різних профілів: наукові співробітники, технічні консультанти, менеджери-організатори та фахівці з правового захисту інноваційних розробок. Різні групи працівників, що беруть участь в інноваційній діяльності промислового підприємства, нерозривно пов'язані між собою і кінцевий результат в рівній мірі залежить від ефективного функціонування кожного з підрозділів [9,10].

Здійснення підприємством інноваційної діяльності потребує фінансування всіх її етапів: від народження ідеї до комерціалізації інновації. Забезпеченість інноваційної діяльності фінансовими ресурсами на всіх стадіях життєвого циклу сприяє зниженню ризику несприйняття інновації ринком і збільшує її ефективність. Основними елементами системи фінансування інноваційної діяльності є [2,11]: джерела інвестиційних ресурсів; механізм накопичення фінансових коштів та їх інвестування; механізм управління інвестиційними ресурсами для забезпечення їх ефективного використання та зворотності позикового капіталу.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності на промислових підприємствах є фінансові ресурси, стан яких висвітлюють показники: частка грошових коштів на розвиток; забезпеченість витрат на НДДКР власними коштами; питома вага залучених коштів у загальному обсязі та їх ефективність; максимально можливий обсяг довгострокових залучених коштів для інноваційних цілей та ін.

Наступним елементом ефективної інноваційної діяльності в сучасних ринкових умовах є своєчасне забезпечення достовірними інформаційними ресурсами, які можна розглядати як інформаційне забезпечення за етапами інноваційної діяльності (табл.1.).

Інформаційне забезпечення етапів інноваційної діяльності промислового підприємства
[систематизовано на підставі [3,5,11,14]]

Вид інформації	Зміст інформації	Етап інноваційної діяльності
Науково-технічна	Тенденції розвитку даного виду техніки; опис техніки можливого виробництва; характеристика періоду морального старіння; відомості про інновації; відомості по стандартизації, сертифікації	НДР і ДКР, інвестиційне проектування
Патентна	Патенти; технічний рівень і тенденції розвитку об'єктів техніки; їх патентоспроможності і чистоти	НДР і ДКР. Проведення маркетингових досліджень (аналіз маркетингової стратегії конкурентів), виробництво, комерціалізація
Маркетингова, кон'юнктура-економічна	Структура ринку; сегменти підприємства на ринку; попит; пропозиції; конкуренти; споживачі; конкуруючі товари; постачальники; загальноекономічні тенденції; галузеві тенденції	Маркетингові дослідження (дослідження ринку і зовнішнього середовища), комерціалізація
Бізнес-інформація	Загальна інформація, фінансовий рейтинг; фінансова інформація (активи і пасиви фірми, оборот, вартість продажів, доходи і витрати, податки); кредитно-аналітична інформація; платіжна-аналітична інформація	Маркетингові дослідження, комерціалізація, пошук партнерів
Обліково-статистична	Інформація, що зосереджена в органах Держкомстату, галузевих і регіональних ВЦ ін.. Відомості про: перепис населення; паспорти територій; виробництві продукції.	Маркетингові дослідження, комерціалізація
Нормативно-правова, юридична	Відомості про законодавчі та нормативні акти та їх практичне застосування.	На всіх
Інфраструктурна	Відомості про організації, що діють у сфері підтримки інноваційної технологічної діяльності, у т.ч. про джерела інвестицій	На всіх

Комунікаційні властивості суб'єкта інновації, його зв'язки з ринками нововведень, інноваційної діяльності, але їх кількість варіюється в залежності від участі підприємства основних засобів та матеріальних ресурсів з фінансовим (інвестиційним) ринком прямо впливають на здатність до швидких безперервних змін, адекватно відповідати змінам зовнішнього середовища.

Сучасні інноваційні комунікації швидко і ефективно формуються на базі постійних віртуальних ресурсних комунікацій сфери бізнесу суб'єкта інновації, що складаються з інформації про можливі послуги, їхні зв'язки та особливості потенційних партнерів.

Для цього потрібна взаємодія всіх суб'єктів життєвого циклу інновації від моменту зародження ідеї до утилізації продукції. Це значно скорочує витрати часу та фінансів на його виробництво і реалізацію.

В залежності від форми власності, обсягів

виробництва і фінансових можливостей, можна виділити три основні лінії поведінки промислового підприємства у сфері здійснення науково-практичних розробок (табл.2.).

Сучасною вимогою організації інноваційної діяльності вітчизняними промисловими підприємствами є проведення самостійних НДДКР, спрямованих на розробку нових товарів і послуг. У зв'язку з цим, в управлінні інноваційною діяльністю підприємства особливе місце займають науково-технічні підрозділи, які формують його науковий потенціал і визначають інноваційну стратегію. Але не всі підприємства, які здійснюють інноваційну діяльність, використовують дану тактику розвитку. Багато з них для проведення науково-дослідних робіт залучають сторонні підприємства, організації та установи або купують у них права на використання нововведень.

Лінія поведінки промислового підприємства у сфері здійснення науково-практичних розробок
[систематизовано на підставі [2,5,13]]

Лінія поведінки	Характеристика дій
1. Відмова від власних НДДКР	Малі підприємства та підприємства, контрольовані іноземним власником, закуповують готові комплектуючі вузли, устаткування, ліцензії, технології або адаптують зарубіжні зразки, конструкторські та технологічні рішення
2. Здійснення розробок у власних наукових підрозділах і КБ	Підприємства, що зберегли свої дослідницькі та конструкторські підрозділи в період перебудови або не володіють засобами на залучення наукових організацій та фахівців з боку, орієнтуються на власні сили при проведенні досліджень
3. Користування послугами сторонніх організацій	Підприємства, що підтримують зв'язки з науково-дослідними інститутами, хоча ступінь участі наукових організацій в інноваційному процесі на промислових підприємствах і форми цих зв'язків розрізняються

ВИСНОВКИ

Вплив специфіки етапів інноваційної діяльності, яка розглядається через наукове, кадрове, інформаційне, матеріально-технічне та фінансове забезпечення, на її ефективність підсилюють або нейтралізують можливості промислового підприємства. Тобто, наявність у підприємства необхідних ресурсів та їх певне використання на кожному етапі інноваційної діяльності, нейтралізує її особливості, не вимагаючи від підприємства специфічних дій, що потребують додаткових витрат часу та грошових коштів. Навпаки, обмеженість ресурсів та їх непередбаченість підприємством на певному етапі акцентують його увагу та підсилюють вплив специфіки інноваційної діяльності, що у свою чергу негативно відзначиться на її ефективності.

Крім того, особливості інноваційної діяльності промислового підприємства визначаються її цілями та специфічністю інноваційних розробок, що також додає особливостей процесу комерціалізації. Типовими інноваційними цілями промислового підприємства можуть бути [2,3,4,12,15,16,17,18]: нові продукти та послуги; удосконалення продукту і виробничого процесу; впровадження нововведень у всіх видах організаційної та управлінської діяльності. Цілями інноваційної діяльності підприємства з позицій його внутрішніх потреб є: підвищення ефективності виробництва за рахунок оновлення всіх виробничих систем, підвищення конкурентних переваг підприємства на базі ефективного використання наукового, науково-технічного, інтелектуального і економічного потенціалів.

Таким чином, цілі інноваційної діяльності зумовлюють роль і місце промислового підприємства у інноваційному процесі (винахідник, консультант, інвестор), що у свою чергу характеризує масштаб його інноваційної діяльності (у вузькому або широкому сенсі) та визначає наявність процесу комерціалізації.

Список використаних джерел

1. Амоша О.І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / О.І. Амоша // Економіка промисловості. – 2005. – № 5 (31). – С. 15–21.
2. Кузьмін О.Є. Активізування інвестиційної та

інноваційної діяльності підприємств: [монографія] / О.Є. Кузьмін та інш. – Стрий: ТзОВ «Укрпол», 2005. – 250 с.

3. Філіппова С.В. Особливості процесу комерціалізації інноваційних розробок промислового підприємства: [монографія.] / С.В. Філіппова, Ю.В. Ковтуненко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 214 с.

4. Гриньова В.М. Діалектика зв'язку та впливу фінансового механізму на інноваційний розвиток економіки України: [монографія] / В.М. Гриньова, О.М. Колодізев, О.Г. Зима. – Х.: ФОП Павленко О.Г., ВД «ІНЖЕК», 2011. – С. 168 – 188.

5. Меркулов М.М. Проблеми трансферу управлінських технологій / М.М. Меркулов // Одеса: Економіка харчової промисловості. – 2011. – Вип. 2. – С.10–15

6. Покропивний С.Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С.Ф. Покропивний // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 24–31.

7. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов // Стандарт третьего поколения. – [6-е изд.]. – СПб.: Питер, 2012. – 448 с.

8. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / И.Т. Балабанов – СПб.: Питер, 2001. – 304 с.

9. Ковтуненко К.В. Роль учасників інноваційної діяльності в процесі використання інноваційних розробок / К.В. Ковтуненко // Економіка харчової промисловості: Науковий журнал. – №2 (18). – Одеса: Фенікс, 2013. – С. 63–66.

10. Filypova S.V. Commercialization and technology transfer: the processes' contents and correlation in the innovative activity of industrial enterprise [Електронний ресурс] / Svitlana V. Filypova, Yuri V. Kovtunencko // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – №2(7). – Одеса: ОНПУ, 2013. – С.33–38.

11. Ковтуненко Ю.В. Особливості організації процесу комерціалізації інноваційних розробок високотехнологічних підприємств // Праці Одеського політехнічного університету: Науковий та науково-виробничий збірник. – Одеса, 2012. – Вип. 2(39). – С. 313–317

12. Смоляр Л.Г. Роль соціального капіталу у стратегічному управлінні інноваційним розвитком підприємства / Л.Г. Смоляр, А.А. Халімов // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 201 – 210.

13. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: [монографія] / ред. С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Унів. кн.», 2006. – 727 с.

14. Філіппова С.В. Документальне забезпечення поетапного аналізу процесу комерціалізації науково-дослідної діяльності ВНЗ: [монографія] / С.В. Філіппова, І.О. Башинська, Ю.В. Ковтуненко. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2012. – 181 с.

15. Меркулов М.М. Науково-технологічний

розвиток і управління інноваціями: [монографія] / М.М.Меркулов. – Одеса: Фенікс, 2008. – 344 с.

16. Гриньова В.М. Оцінка результативності інноваційної діяльності підприємства: [монографія] / В.М. Гриньова, Д.С. Бутенко. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 228 с.

17. Захарченко В.И. Особенности организационных форм инновационной деятельности / В.И. Захарченко // Прометей. – 2006. – № 3. – С. 70–73

18. Ковтуненко К.В. Innovative process stages as the basis of an industrial enterprise's innovative activity / К.В. Ковтуненко // Праці Одеського політехнічного університету: Науковий та науково-виробничий збірник. – Одеса, 2013. – Вип. 2(41). – С.331–335.

САРИЧЕВ

Володимир Іванович

УДК 330.59 + 332.1

РИНОК ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК ЧИННИК ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ
В УКРАЇНІMARKET EDUCATIONAL SERVICES AS A FACTOR OF HUMAN
DEVELOPMENT IN UKRAINE

кандидат історичних наук,
доцент кафедри міжнародних
відносин, Дніпропетровський
національний університет ім.
О. Гончара

Стаття присвячена висвітленню проблеми аналізу сучасного ринку освітніх послуг України у сфері вищої освіти, визначенню пріоритетів розвитку цієї галузі на сучасному етапі і оцінці конкурентоздатності національної освіти на регіональному та міжнародному рівнях на основі побудови кореляційно-регресійної моделі.

Статья посвящена освещению проблемы анализа современного рынка образовательных услуг Украины в сфере высшего образования, определению приоритетов развития этой отрасли на современном этапе и оценке конкурентоспособности национального образования на региональном и международном уровнях на основе построения корреляционно-регрессионной модели.

The article is devoted to analysis of the coverage of the problem of the modern market of educational services of Ukraine in the field of higher education, the definition of priorities for the development of the industry at the present stage and the competitiveness of the national assessment of education at the regional and international levels, based on the construction of correlation and regression model.

Ключові слова: ринок освітніх послуг, людський розвиток, конкурентоздатність, кореляційно-регресійна модель, вища освіта

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, человеческое развитие, конкурентоспособность, корреляционно-регрессионная модель, высшее образование

Keywords: market of educational services, human development, competitiveness, correlation and regression model, higher education

ВСТУП

Основою і передумовою розвитку людини є освіта та професійна підготовка. Сьогодні національний ринок освітніх послуг має всі передумови для розвитку, насамперед, за рахунок оновлення системи освіти, залучення інвестицій від замовників, кредитів для навчання, функціонування спеціальних накопичувальних та страхових фондів, підвищення мотивації до якісного навчання, суспільного статусу розумової праці тощо. Про це переконливо свідчить досвід розвинутих країн, пілотні проекти провідних вітчизняних вищих навчальних закладів (ВНЗ), внаслідок яких на ринку праці з'являються креативні, мобільні й конкурентоздатні фахівці.

Висвітленню цієї проблеми присвячена значна кількість праць як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Найбільш вагомим внеском відрізняються дослідження Г. Беккера (вартісні показники впливу освіти на прогрес), Е. Кона (зв'язок національного багатства з освітнім рівнем населення), Т. Шульца (зростання ВНД з підвищенням освіченості), О. Грішнєвої (вплив освіти на формування людського капіталу), В. Андрущенко (залежність інноваційного розвитку від рівня підготовки фахівців), В. Марцинкевича (окупність витрат на здобуття освіти) тощо [3; 5].

МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є аналіз сучасного ринку освітніх послуг України, визначення проблем та пріоритетів розвитку цієї галузі на сучасному етапі, і оцінка конкурентоздатності національної освіти на регіональному та міжнародному рівнях за допомогою побудови кореляційно-регресійної моделі.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження використано загально-наукові та спеціальні методи наукового пізнання, а саме: критичного аналізу, наукової абстракції, узагальнення наукового досвіду сучасних теоретичних досліджень та кореляційно-регресійного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ринок освітніх послуг України формується на основі структури освіти, яка має європейський тип і складається з дошкільної, загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої, післядипломної, аспірантури, докторантури та самоосвіти. Крім того, встановлені такі освітні рівні: початкова загальна, базова загальна середня, повна загальна середня, професійно-технічна, неповна вища, базова вища та повна вища освіта, які логічно пов'язані з освітньо-кваліфікаційними рівнями (див. рис. 1)

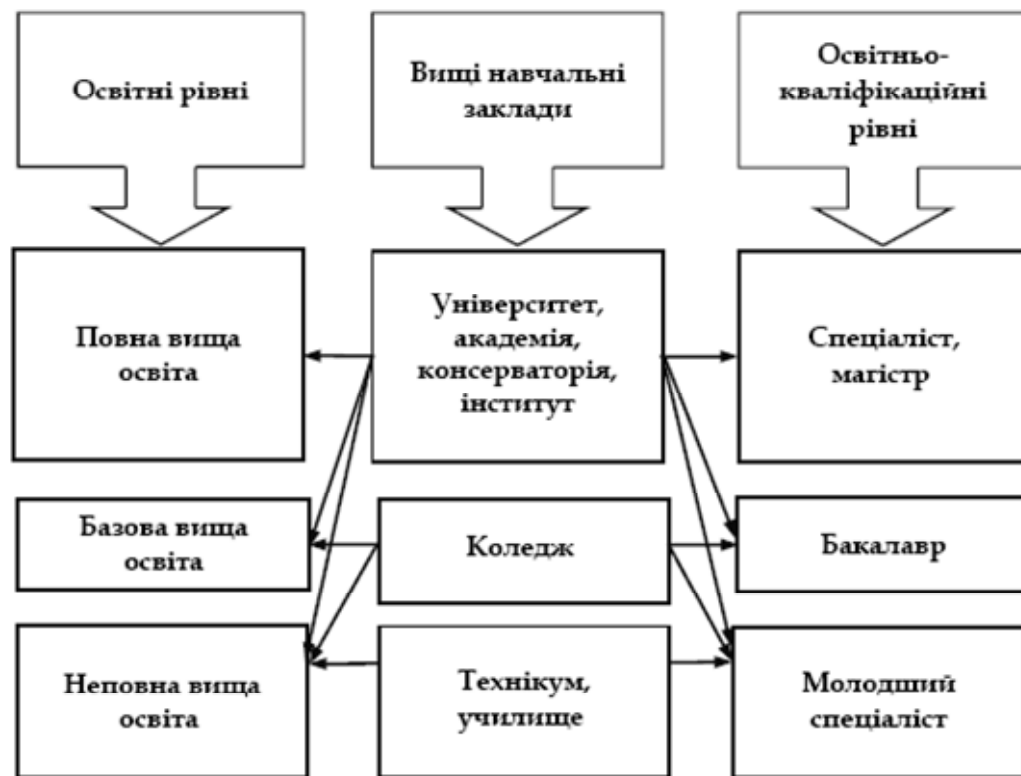


Рис. 1. Структура вищої освіти в Україні, складено автором за даними [1]

З метою вдосконалення та покращення компетенцій, вмінь і практичних навичок й обміну досвідом науковців, студентів (аспірантів) в навчальному процесі через міжнародне співробітництво, приміром, за програмою ТІСІТ організовуються міжнародні стажування та практики з партнерськими інституціями Франції, Італії, Чехії, Німеччини, Польщі, Нідерландів, Греції, Великобританії та інших країн Європейського Союзу, США тощо.

Географічні межі міжнародного співробітництва України постійно розширюються і дозволяють студентам і викладачам щорічно приймати участь у таких програмах стажування та навчання: ім.

Фулбрайта (Fulbright Program); обміну для випускників ім. Едмунда Маскі (The Edmund S. Muskie Program); Лейна Кіркланда (Lane Kirkland Program); навчальні тури до Польщі (Study Tours to Poland); Work&Travel; Студії Східної Європи Варшавського університету (Studium Europy Wschodniej Uniwersytetu Warszawskiego) та ін.

Відображення процесів і явищ, що відбуваються на ринку освітніх послуг, здійснюється шляхом розроблення та запровадження відповідної системи статистичних показників, які використовуються також для їх подальшого аналізу. В табл.1 наведено динаміку кількості студентів ВНЗ III – IV рівня акредитації у 2005 – 2014 рр.

Таблиця 1

Динаміка кількості студентів ВНЗ III - IV рівня акредитації в Україні

[складено автором за даними Державного комітету статистики [6]]

показник	навчальний рік								
	2005/ 2006	2006/ 2007	2007/ 2008	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014
кількість студентів у закладах, тис. осіб	2203,8	2318,6	2372,5	2364,5	2245,2	2129,8	1954,8	1824,9	1798,5
прийнято студентів, тис. осіб	503	507,7	491,2	425,2	370,5	392	314,5	341,3	320,1
випущено фахівців, тис. осіб	372,4	413,6	468,4	505,2	527,3	543,7	529,8	520,7	512,9

Динаміка кількості ВНЗ в Україні наведена на рис. 2, де видно, що з 2008 р., кількість ВНЗ в Україні повільно зменшується. Це пов'язано, як із

економічною кризою, так і з намаганням держави оптимізувати систему ВНЗ, позбавившись тих, що не відповідають акредитаційним вимогам [2].

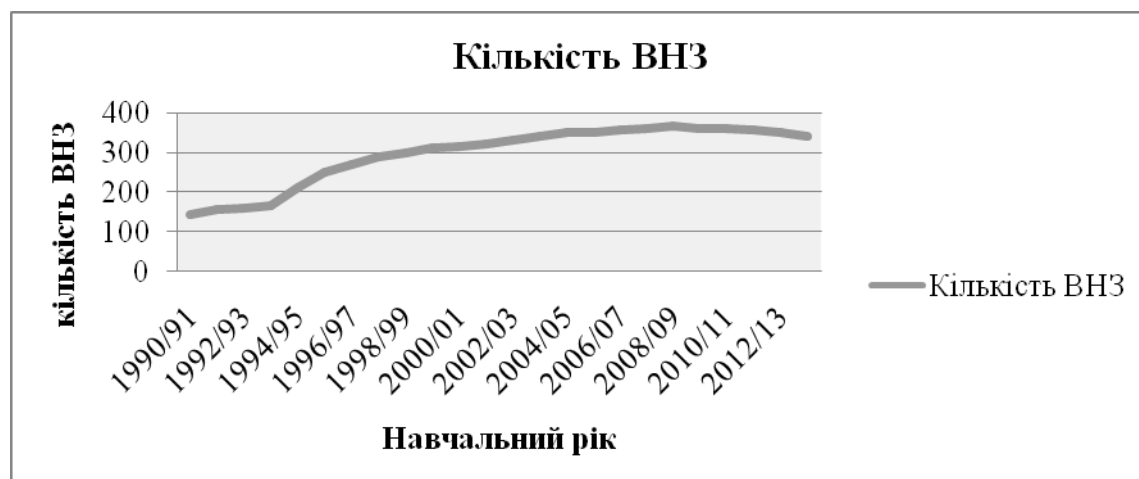


Рис. 2. Динаміка кількості ВНЗ за період 1990-2013 рр.

[складено автором за даними Державного комітету статистики [6]]

Зауважимо, що вітчизняна система вищої освіти у рейтингу Global Education Digest у 2014 р. зайняла 42 місце серед 50 досліджуваних країн, у т.ч. за

субіндексами “Ресурси” – 28, “Середовище” – 43, “Зв’язки” – 44, “Результати” – 38.

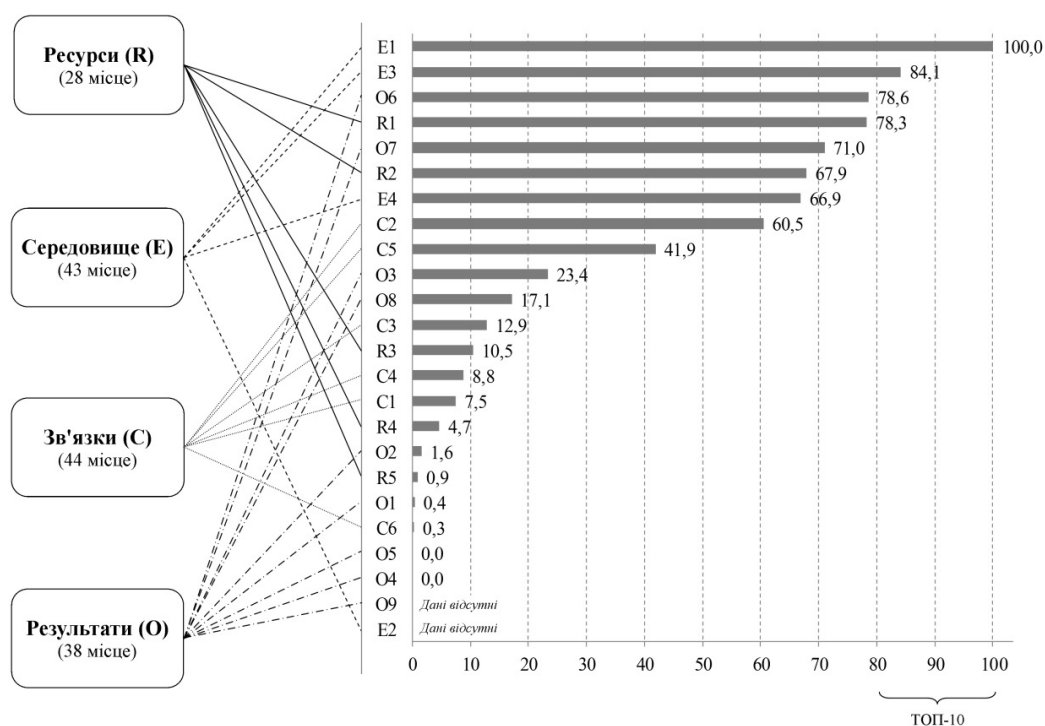


Рис. 3. Оцінка національної системи вищої освіти України у рейтингу 2014 р.

Порівняно з місцями в минулорічних рейтингах, Україна впродовж останніх двох років погіршувала свої рейтингові позиції (у 2012 році – 25 місце серед 48 країн; у 2013 році – 35 місце з-поміж 50 країн).

З огляду на це було обрано таку систему факторів для дослідження якості розвитку ринку освітніх послуг: x1 - інвестиції в освіту; x2 - кількість кандидатів (докторів наук); x3 - кількість аспірантів

(докторантів); x4 - кількість науково-дослідницьких інститутів (НДІ); x5 - кількість ВНЗ; x6 - доходи населення; x7 - доходи освітян; x8 - технічне оснащення ВНЗ та НДІ; x9 - кількість переможців студентських наукових конкурсів, учасників конференцій молодих учених. Дані для кореляційно-регресійної моделі запозичено з статистичного щорічника України. За результативний фактор взято

частку бюджету, що виділяється на освіту (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Кореляційна таблиця з аналізу ринку освіти

[складено автором за даними [6]]

	y	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9
y	1									
x1	0,741	1								
x2	0,743	0,749	1							
x3	-0,617	-0,557	-0,955	1						
x4	0,703	0,676	0,987	-0,982	1					
x5	-0,723	-0,758	-0,997	0,944	-0,982	1				
x6	-0,857	-0,920	-0,829	0,633	-0,751	0,836	1			
x7	-0,584	-0,519	-0,938	0,997	-0,968	0,926	0,594	1		
x8	0,820	0,930	0,873	-0,694	0,806	-0,882	-0,984	-0,653	1	
x9	0,812	0,923	0,891	-0,719	0,817	-0,897	-0,977	-0,684	0,992	1

На частку бюджету, що виділяється на освіту значним чином впливають Інвестиції в освіту, доходи освітян, технічне оснащення ВНЗ і НДІ, доходи населення та кількість переможців студентських наукових конкурсів, учасників конференцій молодих

учених, зворотній зв'язок мають такі показники: кількість кандидатів і докторів наук, кількість науково-дослідницьких інститутів, ВНЗ та кількість аспірантів і докторантів (рис. 4).

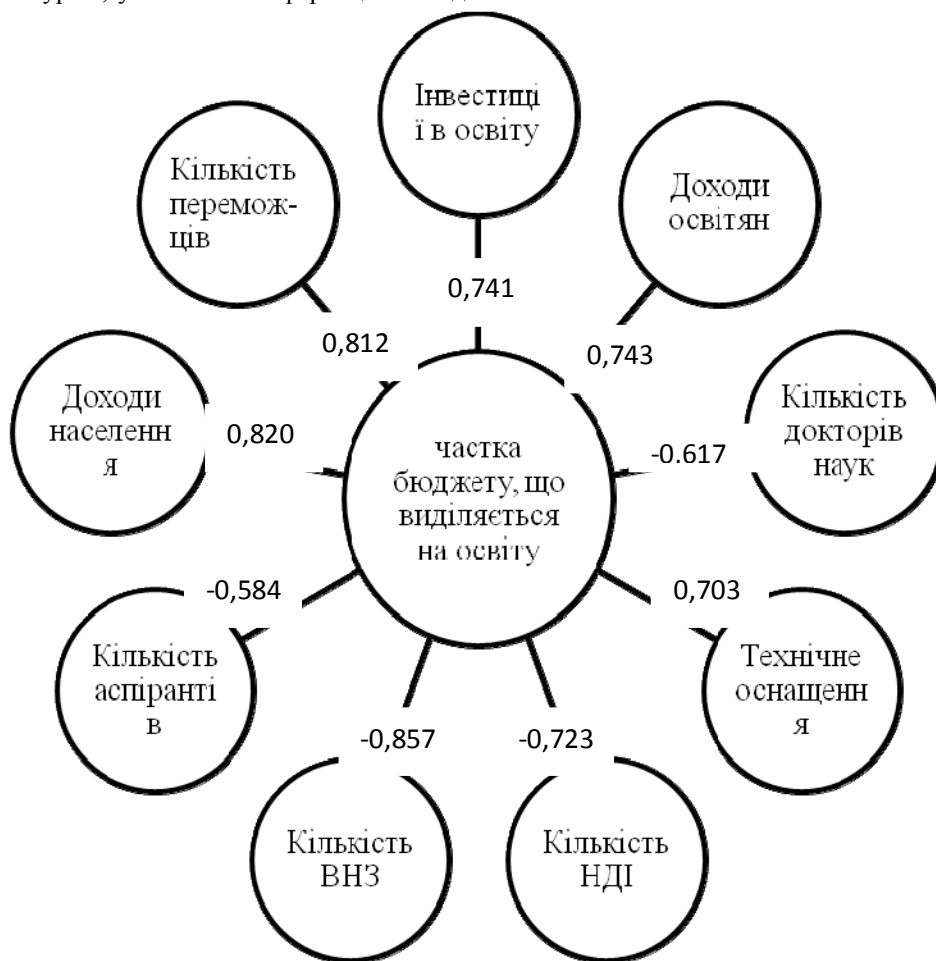


Рис. 4. Кореляційна модель ринку освіти

[складено автором за даними Держкомітету статистики [6]]

ВИСНОВКИ

Забезпечення вимог щодо ефективного функціонування ринку освітніх послуг в сфері вищої освіти, як формування пропозиції відповідно попиту за обсягами, якістю та структурою, вимагає здійснення низки реформ у цій галузі, зокрема: розроблення науково обгрунтованої методики визначення потреби держави, регіонів та галузей у фахівцях; аналізу якості вищої освіти та визначення напрямків його поліпшення; запровадження фінансування підготовки фахівців за державним, регіональним та галузевим замовленнями; розвитку матеріально-технічної бази ВНЗ, програм соціальної підтримки їх колективів тощо.

Розвиток системи вищої освіти потребує розроблення заходів щодо залучення інноваційного науково-технічного потенціалу ВНЗ до створення структур підприємництва у сфері науки та наукового обслуговування, виробництва наукоємної продукції та надання інтелектуальних послуг на основі об'єднання наукових потенціалів навчальних та наукових установ.

В останні роки в Україні відбулися й певні позитивні зміни щодо вдосконалення системи вищої освіти. Результативним був процес упорядкування мережі ВНЗ на центральному і регіональному рівнях. Державне фінансування сфери освіти залишалося

пріоритетним завданням всіх гілок влади. Нарощувалося міжнародне співробітництво у межах освітянського поля. Все це дозволяє створити необхідні умови для подолання гальмівних тенденцій людського розвитку, які підсилюються в Україні внаслідок глибокої національної кризи.

Список використаних джерел

1. Болонський процес: тенденції, проблеми, перспективи / Укл. В.П. Бех, Ю.Л. Маліновський: за ред. академіка В.П. Андрущенка. – К.: НПУ імені М.П. Драгоманова, 2004. – 221 с.
2. Владимиров В., Державний ВНЗ в ринковій економіці / В. Владимиров // Вища освіта в Україні. – 2010. – № 4. С. 6 – 13.
3. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посібник / О.А. Грішнова. – К.:КНЕУ, 2006. – 308 с.
4. Єлісєєва О.К. Моделювання сталого розвитку соціально-економічних систем : Монографія / О.К. Єлісєєва – Д.: Наука і освіта, 2010. – 116 с.
5. Карпенко Н.В., Дробиш Л.В. Формування конкурентного середовища регіонального ринку освітянських послуг // Регіональні перспективи. – 2010. – № 2 – 3. – С. 386 – 389.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс], режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>

СОКОВНИНА
Діана Михайлівна
sokovnina@i.ua

УДК 658.6

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ

THEORETICAL ASPECTS OF MARKETING OF INNOVATIONS

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, Уманський національний університет садівництва

У статті зазначається, що ефективність інноваційної діяльності залежить від використання інструментарію маркетингу. Узагальнено наукові підходи до визначення сутності терміну «маркетинг інновацій». Автором запропоновано трактування дефініції «маркетинг інновацій». Визначено специфічні характеристики маркетингу інновацій. Обґрунтовано етапи маркетингу інновацій.

В статье указывается, что эффективность инновационной деятельности зависит от использования инструментария маркетинга. Обобщены научные подходы к определению сущности термина «маркетинг инноваций». Автором предложена трактовка термина «маркетинг инноваций». Определены специфические характеристики маркетинга инноваций. Обоснованы этапы маркетинга инноваций.

It has been noted in the article that the innovative activity efficiency depends on the use of marketing instruments. New approaches to the determination of the contents of the term “the marketing of innovations” have been generalized. The author has proposed the rendering of the term “the marketing of innovations”. The special features of the marketing of innovations have been defined. The stages of the marketing of innovations have been proved.

Ключові слова: маркетинг, інновація, споживач, ринок

Ключевые слова: маркетинг, инновация, потребитель, рынок

Keywords: marketing, innovation, consumer, market

ВСТУП

У сучасних умовах конкурентоспроможність як окремого підприємства, так і країни в цілому визначається ступенем використання інновацій. В свою чергу, ефективність інноваційної діяльності, значною мірою, залежить від використання інструментарію маркетингу. Саме тому, маркетинг інновацій створює передумови для задоволення потреб споживачів, отримання економічного, соціального та/або інших видів ефекту.

Дослідженню теоретичних аспектів маркетингу, маркетингу інновацій присвячені праці вчених-економістів: І. Балобанова, П. Друкера, С. Ілляшенка, Ф. Котлера, П. Курмаєва, М. Окландера та інших.

Результати наукових розвідок [1] засвідчують, що використання вітчизняними суб'єктами господарювання засобів маркетингу з метою просування інновацій та задоволення потреб споживачів є не систематичним, а, скоріше, експериментальним. Саме тому, на нашу думку, доцільним є поглиблене дослідження сутності дефініції «маркетинг інновацій».

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є узагальнення наукових підходів та формулювання авторського трактування сутності наукової категорії «маркетинг інновацій».

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження автором були використані наступні методи: монографічний (для глибокого та всебічного вивчення наукових джерел), логічного узагальнення (дозволив виявити дискусійні аспекти у трактуванні сутності терміну «маркетинг інновацій»).

РЕЗУЛЬТАТИ

Сучасна термінологічна база маркетингу інновацій нараховує багато підходів до трактування даної наукової категорії. На нашу думку, доцільно виділити три основні підходи до визначення сутності дефініції «маркетинг інновацій».

Перший підхід – загальний. Він представлений, переважно, у виданнях довідкового, енциклопедичного характеру. Так, наприклад, у [2, С. 6] маркетинг інновацій трактується як використання загальних концепцій маркетингу в процесі інноваційної діяльності, зниження рівня ризику, невизначеності та оптимізація ресурсів.

У рамках другого підходу, процес створення інноваційного товару визначається одним з елементів маркетингу інновацій. Дослідник Махнуша С.М. під маркетингом інновацій розуміє процес послідовних взаємозв'язаних дій зі створення та просування інноваційного товару на ринку [3, С. 27].

На нашу думку, даний підхід є, певною мірою, дискусійним, оскільки безпосередній процес виробництва товару не є метою маркетингу у класичному розумінні, наприклад, П. Друкера [4, С. 64—65.], Ф. Котлера [5, С.48] та інших вчених.

Третій підхід, при визначенні сутності маркетингу інновацій, акцентує увагу на задоволенні потреб споживачів. У даному контексті, колектив авторів зазначає, що маркетинг інновацій спрямований на вивчення потреб в інноваційній продукції, та задоволення таких потреб через систему заходів, що забезпечують комерціалізацію (виведення на ринок та доведення до споживача) нововведення [6, С. 17].

Подібне за сутністю трактування наведено у [7]. Згідно із ним, суть маркетингу інновацій може бути визначена як систематична активність щодо розробки і просування на ринку нових товарів, послуг та технологій для задоволення потреб і запитів споживачів (та суспільства) у більш ефективний, ніж у конкурентів, спосіб на основі підвищення потенціалу підприємства, пошуку нових напрямів та засобів його використання з метою отримання прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку [7].

Достатньо ґрунтовне трактування сформульоване І. Балобановим: «Маркетинг інновацій – це процес, який включає в себе планування виробництва

інновацій, дослідження ринку, налагодження комунікацій, формування цінової політики, організацію просування та роботу служби сервісу, стосується тільки інноваційного продукту та технології, тобто обумовлений двома факторами, а саме: наявністю нових продуктів та нових операцій» [8, С. 199].

На нашу думку, вищезазначений підхід є найбільш обґрунтованим.

Ми пропонуємо під маркетингом інновацій розуміти комплекс цілеспрямованих заходів, пов'язаних із організацією маркетингових досліджень потенційного ринку та просування інновацій з метою задоволення потреб споживачів.

Деякі вчені при визначенні сутності терміну «маркетинг інновацій» використовують словосполучення «інноваційна продукція», «новий товар» тощо. На нашу думку, наведені твердження є, не повною мірою, коректними, оскільки інновація не завжди є товаром. Значна кількість соціальних, гуманітарних та екологічних інновацій створюються не для реалізації й отримання прибутку, а для досягнення інших видів ефекту. Більш детально це питання висвітлено у науковій праці [9].

На рис. 1 наведена спрощена логічна схема маркетингу інновацій.

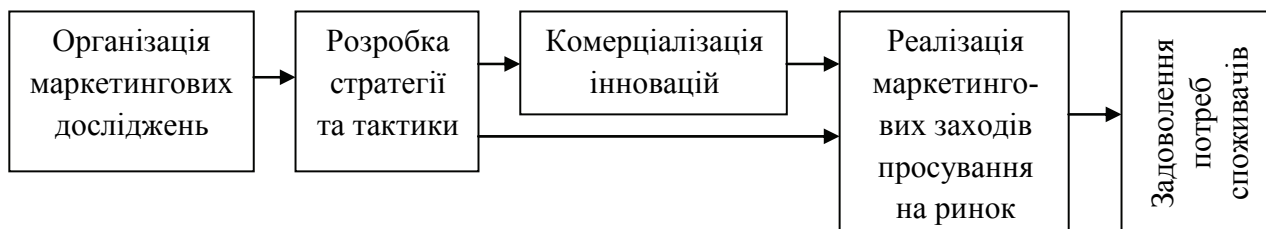


Рис. 1. Узагальнена схема маркетингу інновацій [розроблено автором]

Вихідним етапом маркетингу інновацій є організація маркетингових досліджень. Їх метою є визначення потреб потенційних споживачів, дослідження ринку збуту тощо.

Враховуючи місію та цілі функціонування, суб'єкт господарювання формує стратегію маркетингу інновацій. Теорія маркетингу містить достатню кількість варіантних стратегій.

Також, у процесі маркетингу інновацій доцільно виділити довгострокові та тактичні заходи. Довгострокові, залежно від цілей функціонування суб'єкта господарювання, визначають, як правило, перспективні напрями діяльності щодо формування попиту, просування інновацій, збільшення ринкової частки тощо. Вони конкретизуються, деталізуються тактичними, які пов'язані із аналізом кон'юнктури ринку, моніторингом процесу просування інновацій, оперативним реагуванням за їх результатами.

Кінцевою метою маркетингу інновацій є задоволення потреб споживачів.

При здійсненні інноваційної діяльності важливу роль відіграє вибір принципів реалізації

маркетингових заходів. Доцільно виділити такі основні принципи маркетингу інновацій [10, С. 164]:

1) націленість на досягнення кінцевого практичного результату інновацій;

2) захоплення певної частки ринку відповідно до довгострокової мети, яка поставлена перед інноваційним проектом;

3) інтеграція дослідницької, виробничої та маркетингової діяльності в систему менеджменту підприємства;

4) орієнтація на довгострокову перспективу, що вимагає ретельної уваги до прогнозних досліджень, розроблення на їх основі інновацій, що забезпечують високопродуктивну господарську діяльність;

5) застосування взаємозалежних і взаємоузгоджених стратегії і тактики активного пристосування до вимог потенційних споживачів інновації з одночасним цілеспрямованим впливом на їх інтереси.

До основних суб'єктів маркетингу інновацій доцільно віднести:

- суб'єкти господарювання, які організовують та проводять маркетингові дослідження;

- посередники, які спеціалізуються на формуванні попиту та просуванні інновацій;
- науково-дослідні організації;
- суб'єкти господарювання-замовники, як правило, продуценти інновацій;
- посередники, завданням яких є комерціалізація інновацій;
- органи державної влади.

Доцільно погодитися із тим, що аналіз інноваційного процесу передбачає як науково – дослідні та дослідницько-конструкторські роботи, так і їх маркетинговий супровід (маркетинг інновацій) у їх логічному взаємозв'язку. При цьому потрібно зауважити, що з практичного погляду (з позицій конкретного інноватора – товаровиробника) маркетинг інновацій пов'язаний з орієнтацією виробництва і збуту інноваційної продукції на задоволення існуючих і перспективних запитів споживачів, формування і стимулювання попиту на нові продукти. Науково – дослідні та дослідницько – конструкторські роботи є втіленням досягнень науки і техніки в інноваційну продукцію, здатну задовольнити запити споживачів та принести прибуток їх розробнику і виробнику [11].

Використання системи маркетингу інновацій на підприємстві необхідно поєднувати із застосуванням нових інформаційних технологій, організації інформаційних потоків, а також різних рекламних засобів [11]. При здійсненні інноваційної діяльності потрібно враховувати також те, що [13, С. 30]:

- інновації повинні прив'язуватися до потреб споживачів, а не до досягнення технічної переваги як самоціль;
- виведення на ринок інновації повинне супроводжуватися корисною інформацією про виріб, щоб споживачі могли зрозуміти, чому потрібно купувати саме той чи інший товар;
- перед виведенням інновації на ринок необхідно проводити глибокий маркетинговий аналіз;
- маркетинг повинен підкреслювати конкурентні переваги виробу.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило нам узагальнити наукові підходи до визначення сутності маркетингу інновацій, запропонувати авторське трактування даної дефініції. У результаті вивчення основних етапів інноваційного циклу визначена послідовність маркетингу інновацій.

Перспективами подальших наукових розвідок є дослідження механізму підвищення ефективності взаємодії суб'єктів маркетингу інновацій.

Список використаних джерел

1. Курмаев П.Ю. Инновационно-воспроизводственный подход к регулированию региональной экономики /П.Ю. Курмаев // European Researcher. – 2013. – №1. – С.28-31.
2. Marketing of innovation. - LEIA Technological Development Center, 2000. – р. 6
3. Махнуша С.М. Франчайзингова форма використання бренда: погляд з позиції маркетингу інновацій / С.М. Махнуша // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 26–33.
4. Drucker Peter F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices/ Peter F. Drucker. - N.Y.: Harper&Row, 1973. - P. 64-65.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга/Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1991. – 650 с.
6. Тараненко І.В. Інноваційні маркетингові методи просування ІТ продуктів у соціальних медіа / І.В. Тараненко, К.В. Назаренко, Г.Г. Білогорцева // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 1. – С. 171–180.
7. Комаріст О.І. Визначення сутності маркетингу інновацій /О.І. Комаріст, Н.І. Алдохіна // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 125. — Харків: ХНТУСГ, 2012. – С. 102-105.
8. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов. – СПб: Питер, 2008. –304 с.
9. Байрамов Е. Аналіз основних концепцій сутності інноваційного підприємництва / Е. Байрамов // Глобальні та національні проблеми економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/vipusk-1-2014/71-bajramov-e-a-analiz-osnovnikh-kontseptsij-sutnosti-innovatsijnogo-pidpriemnitstva>
10. Чухрай Н.І. Особливості маркетингу продуктових інновацій / Н.І. Чухрай, Т.Б. Данилович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 605. – С. 162 - 167.
11. Поліщук І. Концептуальні засади маркетингу інновацій на підприємстві [Електронний ресурс]/І. Поліщук. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/899>
12. Курмаев П.Ю. Напрями підвищення ефективності заходів державного стимулювання розвитку інноваційного підприємництва /П.Ю. Курмаев, Е.А. Байрамов // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». - Вип.3. – Мукачів: МДУ, 2015. - С.23-29.
13. Туніцький Н.О. Системний підхід до організації маркетингу на підприємстві // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №4. – С. 30.

ЖЕЖУХАВолодимир Йосипович
zezujkhavj@gmail.com

УДК 658.51:658.589:621

**ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ЧИННИК
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ****КРУП'ЯК**Наталія Романівна
angelinka2009@ukr.net**INNOVATION CULTURE AS A FACTOR
OF TECHNOLOGICAL
COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL
ENTERPRISES**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
та управління персоналом,
Львівський інститут банків-
ської справи Університету
банківської справи Національ-
ного банку України

бакалавр, Національний уні-
верситет "Львівська полі-
техніка"

У статті розглянуто місце інноваційної культури у системі чинників забезпечення технологічної конкурентоспроможності промислових підприємств. Доведено низький рівень дієвості реалізованих державних програм розвитку вітчизняної промисловості. Обґрунтовано низький рівень технологічної конкурентоспроможності промислових підприємств України, що призводить до послаблення конкурентних позицій в умовах глобального ринку. Наведено організаційно-правові, економічні та соціально-психологічні причини цього. Розглянуто взаємозв'язок соціально-психологічних чинників низького рівня технологічної конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств та інноваційної культури. Доведено багатоаспектність поняття «інноваційна культура», наведено його трактування, а також представлено основні ознаки інноваційної культури, що дають змогу конкретизувати сутність цього поняття. Виокремлено існування трьох рівнів інноваційної культури у промисловості будь-якої країни: рівень держави, промислового підприємства та особистості. Виявлено основні причини низького рівня розвитку інноваційної культури в Україні. Запропоновано заходи щодо підвищення рівня інноваційної культури у напрямку забезпечення технологічної конкурентоспроможності промислових підприємств у розрізі держави, промислового підприємства та особистості. Доведено можливість одержання завдяки цьому синергійного ефекту від поєднання економічної, організаційно-правової та соціально-психологічної складових інноваційного розвитку.

В статье рассмотрено место инновационной культуры в системе факторов обеспечения технологической конкурентоспособности промышленных предприятий. Доказано низкий уровень действенности реализуемых государственных программ развития отечественной промышленности. Обоснован низкий уровень технологической конкурентоспособности промышленных предприятий Украины, что приводит к ослаблению конкурентных позиций в условиях глобального рынка. Приведены организационно-правовые, экономические и социально-психологические причины этого. Рассмотрены взаимосвязь социально-психологических факторов низкого уровня технологической конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий и инновационной культуры. Доказано многоаспектность понятия «инновационная культура», приведены его трактовки, а также представлены основные признаки инновационной культуры, позволяющие конкретизировать сущность этого понятия. Выделено существование трех уровней инновационной культуры в промышленности любой страны: уровень государства, промышленного предприятия и личности. Выявлены основные причины низкого уровня развития инновационной культуры в Украине. Предложены меры по повышению уровня инновационной культуры в направлении обеспечения технологической конкурентоспособности промышленных предприятий в разрезе государства, промышленного предприятия и личности. Доказана возможность получения благодаря этому синергического эффекта от сочетания экономической, организационно-правовой и социально-психологической составляющих инновационного развития.

The article considers the place of innovation culture in the system factors of technological competitiveness of industrial enterprises. Demonstrating low efficiency of current state programs in the domestic industry it shows low level of technological competitiveness of Ukrainian industrial enterprises, which leads to weakening of the competitive position in the global market. The article also shows the organizational, legal, economic, social and psychological reasons of the issue. Among the organizational and legal reasons the articles singles out outdated organizational methods of production, imperfect monetary and fiscal regulation, low level of engineering and venture financing, contradictory legal framework, inefficient allocation of total expenditure on innovation activity,

the lack of effective tools for activating the innovative reforms at the national and regional levels etc. As for economic reasons they include outdated production capacities, capital investments inefficiency, attracting credit resources primarily for working capital, high cost of industrial products and so on. Among the basic social and psychological reasons of the low level of technological competitiveness of industrial enterprises in Ukraine are as follows: misunderstanding by the considerable number of leaders of the need to introduce modern management techniques, the low level of managers competence in the use of innovative business leading technologies, lack of adequate motivation among employees regarding innovative solutions implementation etc. The above-mentioned issues are proved by the specific statistical information.

The article considers the interconnection of social and psychological factors of low level of domestic industry technological competitiveness and innovation culture. It proves the multidimensionality of «innovation culture» concept, cites its interpretation as well as features basic characteristics of an innovative culture that allow specifying the nature of the concept. The article points that this concept reflects not only the level of innovation processes, but also the extent of participation in these processes of people, their involvement in it.

The article points out the existence of three levels of innovation culture in industry of any country: the level of state, industrial enterprises and individual level. Detecting basic reasons for the low level of innovation culture in Ukraine it suggests particular measures of improving innovation culture in the direction of technological competitiveness of industrial enterprises in state, industrial enterprises and individual spheres. It demonstrates the possibility of obtaining through this the synergistic effect from the combination of economic, legal, social and psychological components of the innovative development.

Ключові слова: інноваційна культура, промислове підприємство, промисловість, технологічна конкурентоспроможність

Ключевые слова: инновационная культура, промышленное предприятие, промышленность, технологическая конкурентоспособность

Keywords: innovation culture, industrial enterprise, industry, technological competitiveness

ВСТУП

В економічній системі будь-якої розвинутої держави промисловість займає одне із пріоритетних місць. Вона вважається запорукою економічної та політичної незалежності країни, а також рушійною силою технологічного розвитку.

Незважаючи на істотне зростання обсягів фінансування інноваційної діяльності у промисловості України за останні роки, очікуваних результатів не було досягнуто. Зокрема, негативними тенденціями характеризується динаміка середньої кількості інноваційно-активних вітчизняних підприємств промисловості, впроваджених нових технологічних процесів цими суб'єктами господарювання, освоєних нових видів промислової продукції та низка інших показників. Зрозуміло, що причини цього – різноманітні. Разом з тим, варто наголосити, що серед їхнього переліку незначна увага зосереджена на соціально-психологічних аспектах здійснення інноваційної діяльності у промисловості, насамперед, низькому рівні інноваційної культури, що не сприяє технологічному розвитку виробництва. Відтак, це свідчить про актуальність та практичну спрямованість проведеного дослідження.

Вагомий внесок у розроблення теоретико-прикладних положень забезпечення технологічної конкурентоспроможності промислових підприємств, у тому числі завдяки покращенню інноваційної культури, зробило чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці І. Александрова, І. Алексєєва, Б. Ашейма, І. Балабанова,

В. Бандурова, В. Белінської, Б. Буркинського, В. Войцеховського, І. Галиці, В. Гесця, Н. Гончарової, Ю. Гончарова, А. Ейсмонта, В. Захарченка, С. Ілляшенка, Д. Кокуріна, О. Кузьміна, О. Лапко, О. Мельник, Л. Михайлової, О. Мороза, М. Окландера, О. Орлова, В. Павлова, М. Римара, А. Савчука, І. Скворцова, В. Соловйова, Л. Федулової, П. Харіва, В. Хобти, Н. Чухрай, І. Школи, А. Яковлєва та ін. У сфері інноваційного розвитку авторами, зокрема, розглянуто й розвинуто типологію інновацій на промислових підприємствах, детально охарактеризовано особливості перебігу інноваційних проектів, наведено методичні вказівки щодо економічного оцінювання ефективності інноваційної діяльності тощо. Наукові доробки у сфері формування та розвитку інноваційної культури на промислових підприємствах містять положення щодо визначення сутності цього поняття, виокремлення чинників, що її визначають, розкриття ролі та значення інноваційної культури в інноваційному розвитку суб'єктів господарювання, виокремлення її характерних ознак та завдань тощо. Попри це, не усі важливі завдання щодо вказаної проблематики знайшли своє розв'язання у працях теоретиків і практиків. Одним із першочергових із них є завдання виявлення взаємозв'язку інноваційної культури та технологічної конкурентоспроможності промислових підприємств.

МЕТА РОБОТИ

Відповідно до поставленої проблеми у статті слід розглянути місце інноваційної культури у системі чинників забезпечення технологічної конкуренто-

спроможності промислових підприємств, а також запропонувати шляхи підвищення її рівня.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та офіційні статистичні матеріали.

При проведенні дослідження використано методи аналізу, синтезу, порівняння, узагальнення, порівняння, а також табличний і графічний.

РЕЗУЛЬТАТИ

Вивчення теорії і практики свідчить про те, що розвиток промисловості України за останні роки не характеризується позитивними тенденціями. Як наслідок – рівень технологічної конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств залишається доволі низьким і значно нижчим за європейські стандарти. Ця проблема набуває особливої значущості після підписання Україною Угоди про асоціацію із ЄС. Огляд й узагальнення літературних джерел, а також вивчення практики функціонування промисловості свідчать про те, що основними чинниками, які призвели до цього, є:

1. Організаційно-правові (застарілі методи організування виробництва, недосконале валютно-податкове регулювання, низький рівень розвитку інжинірингу та венчурного фінансування, суперечливість нормативно-правової бази, неефективний розподіл загальних витрат за напрямками інноваційної діяльності, відсутність дієвих інструментів активізації інноваційних перетворень на загальнодержавному й регіональному рівнях тощо). Для підтвердження цього варто навести наступну інформацію:

а) застарілі методи організування виробництва виявляються у рівні зношеності основних фондів. Зокрема, у 2013 р. в добувній промисловості цей індекс становив 46,1%, а у переробній – 64,9 % [2]. Якщо в розвинутих країнах основні фонди

оновлюються кожні 12-15 років, то в Україні – протягом 50 і більше років [1, с. 89];

б) завдання основного програмного документу розвитку вітчизняної промисловості за останні роки – Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 рр. – протягом цього періоду не було виконано і запланованих показників не досягнуто;

в) як свідчать міжнародні оцінки, на сьогодні рівень захисту прав інтелектуальної власності в Україні є низьким. Позиції держави у рейтингу Глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за показником «Захист інтелектуальної власності» є одними з найнижчих. Зокрема, у 2009/2010 рр. Україна посіла за цим показником 108 місце (із 133), у 2010/2011 рр. – 113 місце (із 139), у 2011/2012 рр. – 117 місце (із 142), у 2012/2013 р. – 133 місце (із 148) [3].

г) відсутні дієві стимули на загальнодержавному та регіональному рівнях для створення високотехнологічних інноваційних об'єднань (технопарків, технополісів, промислових зон, бізнес-інкубаторів та ін.);

д) стан інноваційного розвитку в Україні характеризується низьким рівнем інноваційної активності промислових підприємств. За часткою підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, Україна суттєво поступається розвиненим країнам. Із кожним роком повільним темпом зростає кількість інноваційно-активних підприємств промисловості, а у загальній кількості цих суб'єктів господарювання їхня частка становить менше 20% (табл. 1);

е) розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності (рис.1) свідчить, що першочергово ресурси у промисловості спрямовуються на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів і послуг. Такі пріоритети у розподілі ресурсів суттєво зменшують фінансування внутрішніх та зовнішніх науково-дослідних розробок (НДР) [2].

Таблиця 1

Інноваційно-активні промислові підприємства України за період 2010-2013 рр.

складено за джерелом [2]

Роки	Кількість промислових підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, од.	% до загальної кількості
2010	1462	13,8
2011	1679	16,2
2012	1758	17,4
2013	1715	16,8

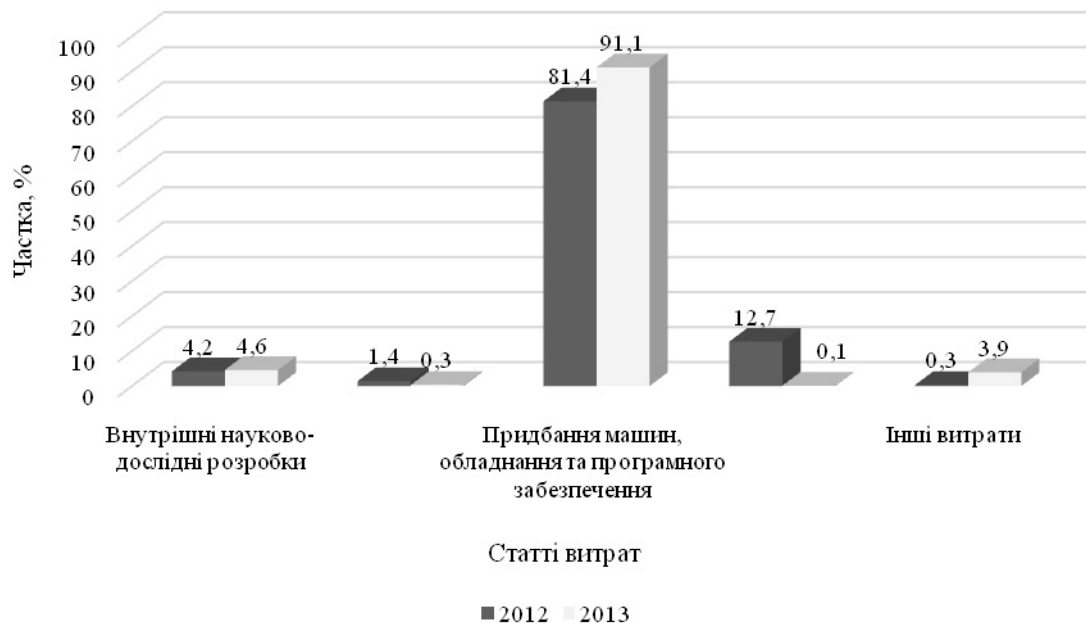


Рис. 1. Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності у промисловості за період 2012-2013 рр. [складено за джерелом [2]]

2. Економічні (застарілі виробничі потужності, неефективність капітальних інвестицій, залучення кредитних ресурсів здебільшого для фінансування оборотного капіталу, високий рівень собівартості промислової продукції тощо). Це підтверджується наступною інформацією:

а) завантаженість виробничих потужностей у промисловості у 2013 р. знаходиться на рівні 2012 р. і в середньому становить 68%. Це свідчить, що значна частина виробничих потужностей не використовується [2];

б) у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності у промисловості (табл. 2) переважає самофінансування (понад 85% у 2013 р.), що в умовах погіршення стану бізнес-середовища не сприятиме активізації інноваційних процесів. З іншого боку, нестабільність вітчизняної банківської системи і надалі суттєво обмежить можливості залучення

кредитних ресурсів для фінансування інноваційної діяльності;

в) строкова структура кредитів у промисловий сектор є незбалансованою: переважна їх більшість є короткостроковими, що свідчить про спрямування кредитів на поповнення оборотних коштів підприємств. Фінансування ж інвестиційно-інноваційних заходів здійснюється за рахунок довгострокових кредитів, частка яких у структурі кредитування промисловості є низькою;

г) за останні роки у вітчизняній промисловості суттєво зменшується кількість впроваджених нових технологічних процесів (рис. 2). Це притому, що з-поміж них незначна кількість вважається маловідходними і ресурсозберігаючими (у 2013 р. – 502 технологічних процеси, тоді як, наприклад, у 1991 р. ця цифра становила 7303).

Таблиця 2

Основні джерела фінансування інноваційної діяльності у промисловості України за період 2012-2013 рр.

складено за джерелом [2]

Види джерел, млн. грн.	2012	2013
Кошти держбюджету	7155,9	4025,5
Кошти місцевих бюджетів	376	344,5
Власні кошти	253819	196764,5
Кошти вітчизняних інвесторів	3007,5	2132,2
Кошти іноземних інвесторів	2,4	2132,2
Кредити	32301,4	7543,7

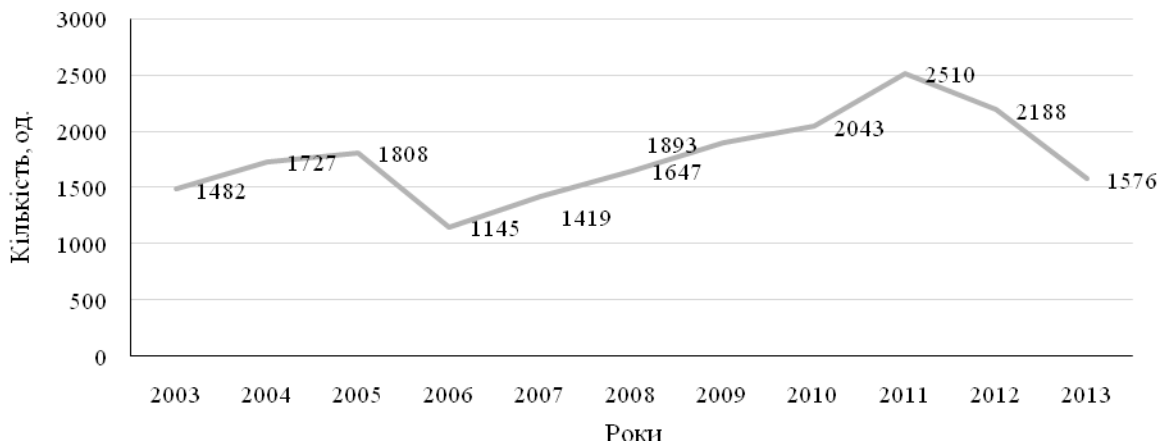


Рис. 2. Впроваджені нові технологічні процеси вітчизняними промисловими підприємствами за період 2003-2013 рр. [складено за джерелом [2]]

3. Соціально-психологічні (нерозуміння чималою кількістю керівників промислових підприємств необхідності впровадження сучасних технологій управління, низький рівень компетентності менеджерів у сфері використання сучасних технологій ведення бізнесу, відсутність належної мотивації у працівників щодо прийняття інноваційних рішень тощо).

Варто зауважити, що усі соціально-психологічні чинники низького рівня технологічної конкурентоспроможності промислових підприємств можна об'єднати поняттям «інноваційна культура». Як свідчить вивчення теорії і практики, це поняття є доволі новим. Чимало дослідників трактують його по-різному. Огляд й узагальнення літературних джерел дає змогу стверджувати, що інноваційна культура – це спосіб мислення людей, за якого вони готові активно запроваджувати інновації і дбати про їх розвиток. Це поняття відображає не лише рівень розвитку інноваційних процесів, але й міру участі в цих процесах людей, їх задоволення від цієї участі. Інноваційна культура забезпечує сприйнятливість людей до нових ідей, їх готовність і здатність підтримувати та реалізовувати інновації у всіх сферах життя.

Як свідчить практика, працівники не завжди готові сприймати зміни, тим більше інноваційного характеру. Можна навести чимало прикладів, коли за рівних умов (за однакового матеріального, кадрового, інформаційного забезпечення) на одному промисловому підприємстві швидко запроваджуються нові технології, а на іншому, де персонал не готовий до таких інновацій, це відбувається повільно чи не відбувається взагалі. Вищенаведене свідчить про те, що досягнути успішного результату при відсутності інноваційної культури на підприємствах промисловості навіть при значних інвестиціях в інновації доволі складно.

Інноваційну культуру у промисловості можна представити на трьох рівнях:

а) на рівні держави – здатність державних управлінців започатковувати та розвивати інновації у

різних галузях економіки країни, у т.ч. й у промисловості, шляхом створення відповідних дорадчих органів, нормативно-правової бази, різного виду стимулів для підприємств, що впроваджують інновації;

б) на рівні промислового підприємства – здатність керівників генерувати нові ідеї, усвідомлювати важливість інноваційних перетворень, а також формувати сприятливе інноваційне середовище;

в) на рівні особистості – здатність людини сприймати інновації у вигляді змін, позитивно відноситись до них і не боятись їхнього впровадження, можливість по-новому дивитись на речі для їхнього вдосконалення.

Як свідчить досвід економічно розвинутих країн, інноваційна культура як чинник забезпечення технологічної конкурентоспроможності промислових підприємств є не менш важливим чинником, ніж організаційно-правові та економічні, оскільки навіть значне фінансування інноваційної сфери може не забезпечити досягнення очікуваних результатів у випадку низького рівня інноваційної культури. Це пов'язано з тим, що самі працівники не готові сприймати зміни, боятись їх та стараються уникати або роблять усе необхідне, щоб ці зміни не принесли ефективного результату.

Вивчення теорії і практики дає змогу стверджувати, що причин низького рівня розвитку інноваційної культури в Україні також є різними, зокрема:

- відсутність належної мотивації до інноваційної діяльності;
- пережитки адміністративно-командної економіки;
- страх через непередбачуваність результатів;
- низький рівень усвідомлення працівників у необхідності змін;
- небажання вчитись чи перенавчатись;
- неправильне відношення керівництва до ініціативних працівників тощо.

ВИСНОВКИ

Незважаючи на чималу кількість чинників, які гальмують ефективний розвиток промисловості України, ця галузь має значний потенціал у сфері технологічного та інноваційного розвитку. Його можна реалізувати завдяки розвитку інноваційної культури на всіх рівнях. За результати дослідження доцільно запропонувати такі заходи щодо підвищення рівня інноваційної культури у напрямку забезпечення технологічної конкурентоспроможності промислових підприємств:

1. На рівні держави:

а) створити нормативно-правову базу для державного фінансування тих підприємств, які впроваджують інновації;

б) розробити спеціальну систему зменшеного оподаткування для підприємств, які активно ведуть інноваційну діяльність;

в) створитидорадчий орган для розроблення інноваційної політики;

г) усунути розбіжності між встановленими цілями державної інноваційної політики та фактичними заходами її реалізації;

д) оголосити державний конкурс на найкращу інноваційну розробку та її практичне застосування, який буде підкріплений фінансовим грантом;

е) створити правовий захист для «вивільнених» працівників в результаті технологічного прогресу з подальшим обов'язковим працевлаштуванням чи перекваліфікацією.

2. На рівні підприємства:

а) інформувати колектив про зміну напрямів діяльності підприємства: про майбутні зміни, причини та їх наслідки;

б) регулярно проводити так звані «мозкові штурми» на підприємствах, щоб мати змогу висловити усі ідеї, які виникли (здавалось навіть найбільш абсурдні), без подальшої їхньої критики;

в) на кожному промисловому підприємстві створити «Скриньку ідей»;

г) установлювати надбавки до заробітної плати за висунення і розвиток інноваційної ідеї;

д) формувати і впроваджувати інноваційні стратегії розвитку;

е) почати запроваджувати зміни за принципом «крок за кроком», а не за принципом «як сніг на голову»;

є) застосовувати демократичний стиль управління;
ж) при втіленні інновації забезпечити її організаційно-управлінським підґрунтям;

з) влаштовувати наради з працівниками для обговорення впровадження нових технологій.

3. На рівні особистості:

а) змінювати хоча б незначні речі в своєму житті, наприклад, піти іншим шляхом на роботу;

б) якщо виникла ідея – не піддавати її одразу критиці – їй потрібен час, щоб «прорости».

Впровадження вищезазначених заходів забезпечить формування та підвищення рівня інноваційної культури на підприємствах промисловості, що слугуватиме передумовою інноваційного розвитку на засадах забезпечення технологічної конкурентоспроможності. Як результат, можна буде забезпечити досягнення синергійного ефекту від поєднання економічної, організаційно-правової та соціально-психологічної складових інноваційного розвитку.

Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати у класифікації видів інноваційної культури як чинника забезпечення технологічної конкурентоспроможності промислових підприємств.

Список використаних джерел

1. Кузьмін О.Є. Креативний потенціал підприємства як чинник формування інноваційних технологічних процесів: монографія / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, В.Й. Жежуха, Н.В. Савіцька. – Львів: Видавництво ТзОВ «Тріада плюс», 2012. – 464 с.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Офіційний сайт Інформаційно-аналітичного центру Info-Light [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://info-light.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.

4. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: [монографія]. У 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка: Т.2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.

ГОНЧАР

УДК 336.025

Валерій Геннадійович
val_go@mail.uaОСНОВНІ ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ
РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИMAIN THREATS TO THE FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISES IN
CONDITIONS OF ECONOMY REFORMATION

Проведено аналіз основних показників фінансової безпеки підприємств України. Дана характеристика рівнів фінансової безпеки підприємства. Досліджено, що більше третини загального обсягу реалізованих послуг в Україні у 2014 році склали послуги транспорту, складського господарства, пошти та кур'єрської служби, послуги інформації та телекомунікацій, послуги щодо здійснення професійної, наукової та технічної діяльності, різні операції з нерухомим майном. Встановлено, що максимальний річний обсяг всієї реалізованої продукції усіх підприємств України за останні 5 років був зафіксований у 2012 році – 4 459,82 млрд. грн. Обсяг всієї реалізованої продукції, розрахований на одного зайнятого працівника за 2010–2013 роки і за прогнозами на 2014 рік має тенденцію до збільшення. Встановлено, що максимальний річний прибуток підприємств України (без урахування результатів діяльності банків і бюджетних установ) зафіксовано у 2011 році – 67,798 млрд. грн. Після 2011 року прибуток знижувався і в 2013–2014 роках зафіксовано фінансовий збиток підприємств України. У 2014 році збитковими виявилися 40,1 % промислових підприємств. Збитки великих і середніх підприємств за 2014 рік склали 408,169 млрд грн проти 38,289 млрд грн прибутку на рік раніше. Збиток по банківській системі України станом на 01.03.2015 року склав 74,5 млрд. гривень. За 2014 рік збиток банківської системи склав 53 млрд. грн., а за 2013 рік прибуток склав 1,4 млрд. грн.

Analysis of the basic indicators of financial security enterprises of Ukraine. The characteristic levels of financial security. It's revealed that more than a third of total sales of services in Ukraine in 2014 accounted for transportation services, warehousing, postal and courier services and telecommunications services for the implementation of professional, scientific and technical activities, various real estate transactions. It was established that the maximum annual amount of all sales of all enterprises in Ukraine in the last 5 years was recorded in 2012 – 4 459.82 billion UAN. The volume of all sales, calculated per employee by employee during 2010–2013 and projected for 2014 tends to increase. It was established that the maximum annual income tax Ukraine (excluding performance of banks and budget institutions) recorded in 2011 – 67.798 billion. UAN. After 2011 profit decreased in the 2013–2014 financial loss recorded Enterprises of Ukraine. The loss of the banking system of Ukraine as of 01.03.2015 totaled 74.5 billion UAN. In 2014, 40.1% turned out to be loss-making enterprises. Loss of large and medium enterprises in 2014 amounted to 408.169 billion UAH 38.289 billion against UAH profit a year earlier. According to the 2014 loss of the banking system amounted to 53 billion UAH., and in 2013 profit was 1.4 billion UAH.

Ключові слова: фінансова безпека підприємств, реалізація продукції, прибуток, збиток, фінансовий стан підприємства

Keywords: financial security, sales, profit, loss, financial condition

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ведення господарської діяльності завжди пов'язане з фінансовими ризиками, а саме: неотримання вчасно коштів для фінансування інвестиційних проектів; зміна процентної ставки у невідгідному для підприємства напрямку; неспроможність вчасно повернути позикові кошти; знецінення коштів, вкладених в різні цінні папери або ризик їх непогашення емітентом; ризик зниження курсу акцій внаслідок проблем у фінансово-господарській діяльності; порушення розрахунково-платіжної дисципліни, кон'юнктурні коливання по збуту та постачанню, які викликають додаткові втрати фінансових ресурсів або недоотримання прибутку; ризик зміни валютного курсу у несприятливому для підприємства напрямку; витрачання коштів на обладнання, яке не надало очікуваного економічного ефекту; ризики, пов'язані

зі зміною купівельної спроможності грошей; податковий ризик, який дуже поширений і має істотний вплив на результати фінансової діяльності суб'єктів господарювання.

МЕТА СТАТТІ

Обґрунтування основних загроз фінансовій безпеці підприємств України в сучасних умовах реформування економіки

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Дослідження окремих теоретичних аспектів у сфері фінансової безпеки держави та суб'єктів підприємництва проведені в роботах таких вчених, як: О.І. Барановський; А. Бланк; А.О. Єпіфанов; О.Б. Жихор, А.Ю. Олейнікова [1]; К.С. Горячева; Г.О. Портнова, В.М. Антоненко [2]; Т.О. Смірнова [3] та багато інших.

Л.В. Нечипорук при порівнянні підходів різних авторів до визначення фінансової безпеки держави, підкреслює, що фінансова безпека держави – важлива складова економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери. [4]

Болгар Т.М. підкреслює, що роль фінансової безпеки підприємства в антикризовому управлінні – це результат політики підприємства зі забезпечення належного рівня фінансової безпеки, який відображається кількісними та якісними детермінованими характеристиками фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність пріоритетних фінансових інтересів підприємства від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру. Попередити виникнення криз можна шляхом забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства. [5]

Є.П. Картузов зазначає, що на рівень фінансової діяльності підприємства і, відповідно, на стан його фінансової безпеки впливають: внутрішні чинники – рівень операційного і стратегічного фінансового менеджменту; – зовнішні чинники: держава, ринок, конкуренція. [6]

Загарій В.П. розглядає наступні способи забезпечення фінансової безпеки підприємства: індивідуальний, професійний, державний та фінансовий. Автор виокремлює внутрішню складову фінансової безпеки окремої організації: фінансова загроза, яка може виникнути через чиюсь халатність, некомпетентність або просту випадковість; свідомі крадіжки, саботаж, хабарництво, розголошення комерційної таємниці, недобросовісні дії працівників та інші. [7]

С.В. Васильчик до найпоширеніших видів порушень в процесі індивідуального забезпечення фінансової безпеки підприємства відносить:

- афери з боку провідних спеціалістів (менеджерів і керівників середньої ланки, відповідальних за конкретний напрям бізнесу підприємства);
- отримання грошових коштів за певні несанкціоновані послуги (“відкат”), які призводять до втрат підприємства;
- фальсифікація сум “живих грошей” (готівки) у касі й сум на банківських рахунках, підrobка чеків підприємства;
- несанкціонований продаж і використання майна (власності) підприємства з корисливою метою;
- оплата роботи підставних фіктивних осіб;
- несанкціоновані операції із цінними паперами, матеріальними й нематеріальними активами підприємства;
- фальсифікація звітів про використання коштів, виділених на відрядження, “представницькі видатки”, на інші потреби підприємства. [8].

Автор виділяє чинники, які можуть вплинути на рівень фінансової безпеки підприємства, та які безпосередньо визначають індивідуальний спосіб її забезпечення: невідповідність кваліфікації співробітників до обійнятої посади; недостатня кваліфікація працівників; слабка організація системи управління персоналом; помилки у використанні трудових ресурсів організації; неякісні перевірки кандидатів

під час прийому на роботу; зовнішній тиск на співробітників та інше. [8]

Фінансовий спосіб забезпечення фінансової безпеки передбачає поділ сукупності фінансових ризиків за способом їх фінансування на ті, що підлягають обов'язковому страхуванню і ті, що не підлягають. До тих, що підлягають страхуванню належать страхування договорів поставок, несплати за виготовлену та реалізовану продукцію, неповернення кредитів, виконання зобов'язань по обслуговуванню облігацій, страхування інвестиційних ризиків, ризику засновника. Не підлягають обов'язковому страхуванню ризики, пов'язані зі зміною валютних курсів і ризики по придбанню і продажу цінних паперів. Для таких операцій в фінансовій діяльності підприємств передбачені нестрахові методи фінансування ризику (хеджування, опціони, ф'ючерси та інше).

Г.О. Портнова пропонує спочатку оцінити рейтинг кожного показника фінансової безпеки підприємства, а потім приводити загальну оцінку рівня безпеки (у балах), згідно якої визначаються добутки рейтингу кожного показника на його клас за формулою:

$$FS = \sum PRi \cdot Ci$$

де: FS – сума балів, які враховують значення і рейтинг відповідного показника фінансової безпеки підприємства;

PRi – рейтинг i -го показника (ваговий коефіцієнт), що приймає значення 1 або 2 в залежності від важливості конкретного показника для цілей оцінювання;

Ci – значення i -го показника фінансової безпеки підприємства. [2]

Загарій В. П. акцентує увагу на те, що саме системний аналіз фінансової безпеки дає можливість показати її багатогранність. Процес забезпечення фінансової безпеки на всіх рівнях сьогодні є якісною основою стратегічних перетворень в державі в цілому, що стає передумовою сталого фінансового розвитку України та її регіонів. [7]

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Головна мета фінансової безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому. До основних функціональних цілей фінансової безпеки належать: забезпечення високої фінансової ефективності роботи; підтримка фінансової стійкості та незалежності підприємства; досягнення високої конкурентоздатності; забезпечення високої ліквідності активів; підтримка належного рівня ділової активності; забезпечення захисту інформаційного поля і комерційної таємниці; ефективна організація безпеки капіталу та майна підприємства, а також його комерційних інтересів.

Підприємство буде знаходитись у фінансовій безпеці, якщо його фінансово-економічні інтереси гармонізовані з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища – покупців, постачальників, інвесторів, конкурентів, держави і суспільства загалом.

Взаємозв'язки підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища по виробництву і обмінних операціях наведені на рис. 1.



Рис. 1. Взаємозв'язки підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища по виробництву і обмінних операціях

Предметом фінансового аналізу підприємства є його фінансові ресурси, їх формування та використання.

Фінансовий стан підприємства на конкретну звітну дату характеризує ступінь його забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами для здійснення господарської діяльності, раціональність їх розміщення та ефективність використання. Аналіз фінансового стану підприємства починається із загальної його оцінки на звітну дату у порівнянні з базовим і минулим періодами за показниками, які характеризують: забезпеченість підприємства власним капіталом; раціональність розміщення власного капіталу; величину і частку робочого капіталу; ефективність використання власного капіталу, власного оборотного капіталу, сукупного капіталу та фондів активів підприємства.

Фінансовий стан підприємства характеризується системою показників та коефіцієнтів, які розраховуються із звітів компанії та іншої інформації. Фінансові коефіцієнти можна розділити на чотири групи: 1) показники, що характеризують ступінь використання позичкового капіталу; 2) показники ліквідності; 3) показники рентабельності (прибутковості); 4) показники ринкової вартості компанії.

Аналізу фінансового стану підлягають основні статті балансу та інші матеріали обліку та фінансової звітності. Вивчається раціональність формування й використання власних, запозичених та залучених коштів, відповідність сум власних оборотних коштів потребам у них, обсяг формування та виконання плану одержання прибутку.

Оцінюється стан розрахунків підприємства з бюджетом, банками, постачальниками, покупцями. Визначається економічний результат обігу оборотних коштів, співвимірюються витрати з прибутками, визначаються шляхи додаткового залучення

оборотних коштів з метою одержання додаткових прибутків.

Розрізняють два види аналізу фінансового стану: зовнішній і внутрішній. Різниця у змісті зовнішнього і внутрішнього аналізу пов'язана з різницею інформаційного забезпечення і завдань, що їх вирішують обидва ці види аналізу.

Особливостями зовнішнього фінансового аналізу є: орієнтація аналізу на публічну, зовнішню звітність підприємства; множинність об'єктів-користувачів; різноманітність цілей і інтересів суб'єктів аналізу; максимальна відкритість результатів аналізу для користувачів.

Основним змістом зовнішнього фінансового аналізу, який здійснюється партнерами підприємства, контрольними органами на основі даних публічної фінансової звітності, є: аналіз абсолютних показників прибутку; аналіз показників рентабельності; аналіз фінансового стану, фінансової стійкості, стабільності підприємства, його платоспроможності та ліквідності балансу; аналіз ефективності використання залученого капіталу; економічна діагностика фінансового стану підприємства.

На відміну від внутрішнього, відповідні складові зовнішнього аналізу більш формалізовані та менш деталізовані.

Основним змістом внутрішнього (традиційного) аналізу фінансового стану підприємства є: аналіз майна (капіталу) підприємства; аналіз фінансової стійкості та стабільності підприємства; оцінка ділової активності підприємства; аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства і факторів, що на них впливають; аналіз кредитоспроможності підприємства; оцінка використання майна та вкладеного капіталу; аналіз власних фінансових ресурсів; аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства; аналіз самокупності підприємства.

Аналіз фінансового стану підприємства здійснюється аналітиками підприємства і ґрунтується на широкій інформаційній базі, включаючи й оперативні дані. Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала певні прийоми й методи його здійснення.

Можна назвати шість основних прийомів аналізу:

1) горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

2) вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;

3) трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогностичний аналіз фінансового стану);

4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;

5) порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньо галузевими та середніми показниками;

6) факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства – об'єктивної його оцінки та виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів – можуть застосовуватися різні методи аналізу. Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-

методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства.

Індикаторами фінансової безпеки підприємств, організацій установ можуть бути: мінімальний розмір статутного фонду; величина активів; обсяг продаж; оборотність активів; розмір інвестицій; коефіцієнт рентабельності капіталовкладень; строк окупності капітальних вкладень; рівень інновацій; показник достатності сукупного капіталу; частка запозиченого капіталу; прибутковість капіталу; прибутковість активів; відношення прибутку до середньрічного капіталу; достатність обігового капіталу; ліквідність (поточна – відношення зобов'язань до активів банку зі строком виконання до 1 місяця; короткострокова – від 1 до 3 місяців; загальна); величина ліквідного дефіциту; коефіцієнт миттєвої оцінки (різновид коефіцієнта ліквідності); платоспроможність; максимальний розмір ризику на одного позичальника; рівень оподаткування; період погашення дебіторської заборгованості; розмір позичкового відсотка; коефіцієнт покриття відсотка; періодичність погашення кредиторської заборгованості; сума кредитування дебетурою (незабезпеченим борговим зобов'язанням).

Індикаторами фінансової безпеки галузі можуть бути також: обсяг неплатежів підприємств галузі; частка простроченої заборгованості у загальному обсязі заборгованості підприємств галузі; питома вага збиткових підприємств у загальній кількості підприємств галузі; показники, що характеризують динаміку числа збиткових підприємств по галузі; рівень і динаміка величини збитків по галузі.

Таким чином, у ході аналізу фінансового стану підприємства та загрози його банкрутства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Для підприємств можна виділити наступні види рівнів фінансової безпеки підприємства: підтримуючий; мінімальний; дуже низький; низький; середній; високий; дуже високий. Кількісна оцінка кожного виду рівнів фінансової безпеки підприємства і його характеристика з позиції збереження глобального інтересу підприємства – збереження ринкової позиції – наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика рівнів фінансової безпеки підприємства

1	2
Рівень фінансової безпеки підприємства	Характеристика стану підприємства на момент оцінки фінансової безпеки
Підтримуючий	Нестійкість фінансової безпеки. Підприємство знаходиться на межі фінансової безпеки, оскільки при незначному зменшенні прибутку може її втратити
Мінімальний	Підприємство знаходиться в фінансовій безпеці і здатне найближчі рік-два її підтримувати
Дуже низький	Обсяг інвестиційної підтримки умов, що забезпечують фінансову безпеку підприємств, дозволяє зберегти займаючи ринкову позицію в поточному періоді, ставить під загрозу її в найближчій перспективі.

Продовження табл. 1

1	2
Низький	Об'єм інвестиційної підтримки умов, , що забезпечують фінансову безпеку підприємств, дозволяє зберегти займаючу ринкову позицію в поточному періоді і в найближчій (рік – два) перспективі
Середній	Об'єм інвестиційної підтримки умов, що забезпечують фінансову безпеку підприємств, дозволяє зберегти займаючу ринкову позицію в поточному періоді і в середній (два – чотири роки) перспективі, а також заложити фундамент формування конкурентних переваг
Високий	Інвестиційна підтримка умов, обумовлюючих фінансову безпеку підприємства, здійснюється з врахуванням основних потреб ринку, що дозволяє зберегти стратегічні позиції підприємства на ринку, мати суттєві конкурентні переваги
Дуже високий	Інвестиційна підтримка умов, обумовлюючих фінансову безпеку підприємства, здійснюється з врахуванням практично всіх потреб ринку, що дозволяє підприємству мати суттєві конкурентні переваги стратегічного характеру і стати лідером ринку (чи галузі)

За даними Державної служби статистики України за січень–грудень 2014 року обсяг послуг, реалізованих споживачам підприємствами сфери послуг, у ринкових цінах збільшився на 7,1% порівняно з січнем–груднем 2013 р. та становив 316 млрд. грн.

У порівнянних цінах це збільшення склало 0,8 %. У грудні 2014 р. обсяг послуг, реалізованих споживачам підприємствами сфери послуг, становив 30,1 млрд. грн., що в порівнянних цінах становить 93,8% обсягу реалізованих послуг у грудні 2013 р.

Більше третини (36,8%) загального обсягу реалізованих послуг складала послуги транспорту, складського господарства, пошти та кур'єрської служби, 22,8% – послуги інформації та телекомунікацій, 13,5% – послуги щодо здійснення професійної, наукової та технічної діяльності, 9,9% – різні операції з нерухомим майном. [9]

Динаміка основних структурних показників діяльності суб'єктів господарювання України за 2010–2013 роки та попередні дані за 2014 рік наведені на рис. 2.

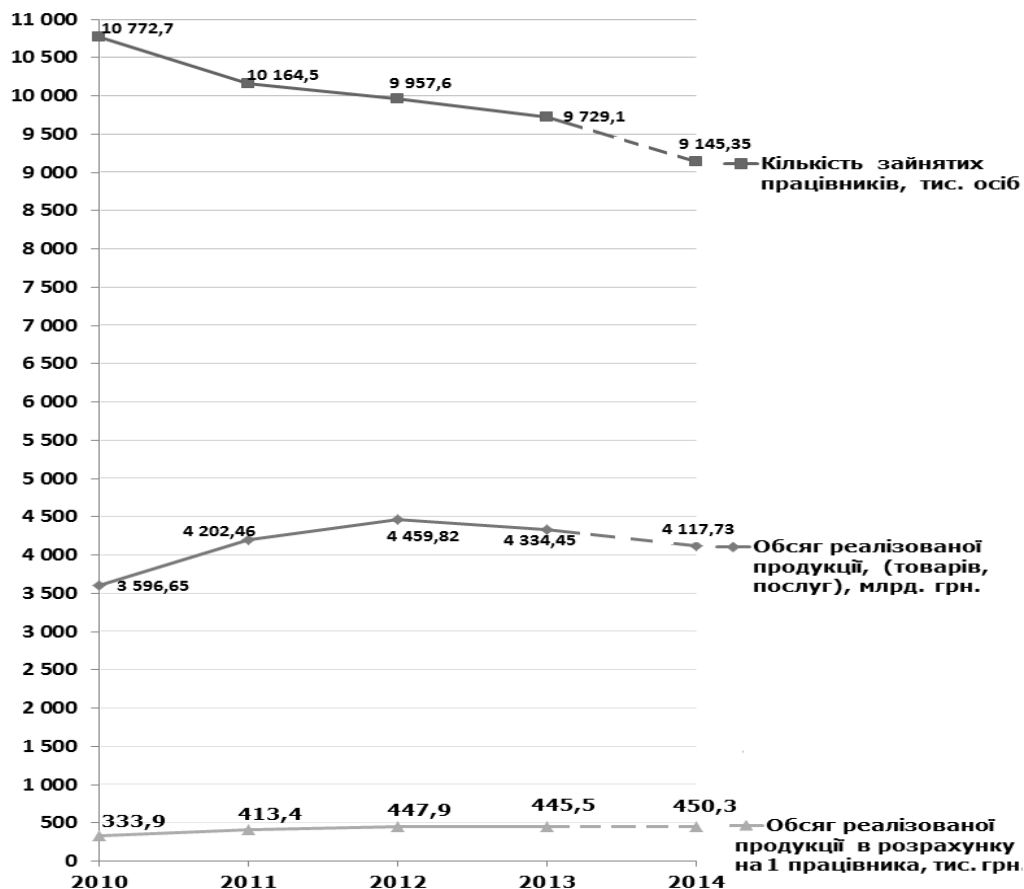


Рис. 2. Динаміка основних структурних показників діяльності суб'єктів господарювання України за 2010–2013 роки та попередні дані за 2014 р. [9]

Як видно із рис. 2, максимальний річний обсяг всієї реалізованої продукції усіх підприємств України за останні 5 років був зафіксований у 2012 році – 4 459,82 млрд. грн. У 2013–2014 роках зафіксовано скорочення обсягів реалізації продукції (товарів, послуг) на 3% та 5% відповідно.

Зафіксовано чіткий тренд зниження загальної річної кількості працівників, зайнятих на підприємствах України: від 10 772 700 осіб у 2010 році до 9 145 350 осіб у 2014 році.

Як видно із рис. 2, розрахований нами обсяг всієї реалізованої продукції на одного зайнятого працівника за 2010–2013 роки і за попередніми даними за 2014 рік має тенденцію до збільшення.

Ще одним із важливих фінансових індикаторів підприємства є показник отриманого прибутку. Фінансові результати промислових підприємств до оподаткування (чистий прибуток/збиток) за видами економічної діяльності за 2013 рік наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності у 2013 р., млн. грн. [9]

	Чистий прибуток (збиток)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Усього*	-22 839,7	65,0	179 259,6	35,0	202 099,3

*Дані наведено без урахування результатів діяльності банків і бюджетних установ

Таким чином, збиток підприємств України у 2013 році склав 22 мільярди 839 мільйонів 700 тисяч грн. Збитковим виявилось кожне третє підприємство (35%).

У 2014 році збитковими виявилися 40,1 % промислових підприємств. Збитки великих і середніх підприємств за 2014 рік склали 408,169 млрд грн проти 38,289 млрд грн прибутку на рік раніше.

Динаміка показника чистого прибутку (збитку) підприємств України (без діяльності банків і бюджетних установ) за видами економічної діяльності за 2010–2013 роки та станом на 01.09.2014 р. наведено на рис. 3.

Як видно із рис. 3, максимальний річний прибуток підприємств України (без урахування результатів діяльності банків і бюджетних установ) зафіксовано у 2011 році (67,798 млрд. грн.).

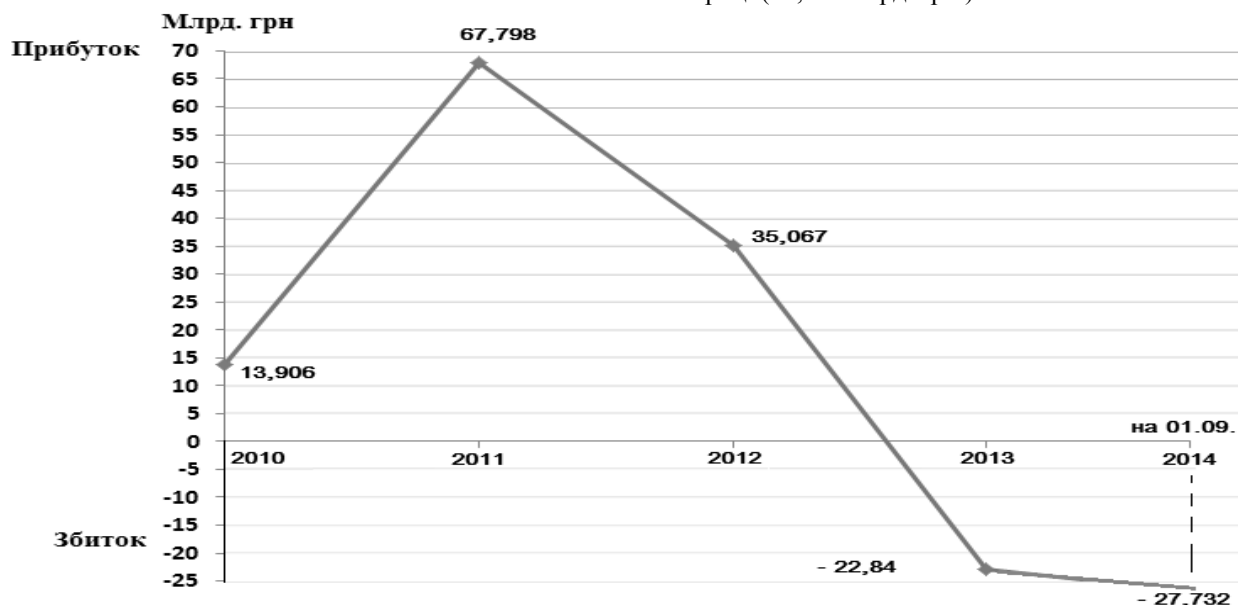


Рис. 3. Динаміка показника чистого прибутку (збитку) підприємств України (без діяльності банків і бюджетних установ) за 2010–2013 роки та станом на 01.09.2014 р., млрд. грн. [9]

У 2012 році зафіксовано спад прибутку підприємств України (без діяльності банків і бюджетних установ) із 67,798 млрд. грн. до 35,067 млрд. грн. У 2013 році зафіксовано збитки підприємств України (без діяльності банків і бюджетних установ) у сумі 22,84 млрд. грн. У грудні 2014 року порівняно з попереднім місяцем та груднем 2013 року індекс промислової продукції становив

відповідно 97,9% та 82,1%, за підсумками січня–грудня 2014 року – 89,3%. У лютому 2015 року порівняно з попереднім місяцем та лютим 2014 року індекс промислової продукції становив відповідно 98,4% та 77,5%, за підсумками січня–лютого 2015 року – 78,3%. [9]

Основна причина падіння промисловості, на нашу думку, – це значне здорожчання енергоносіїв, які

Україна купляє.

Основна причина кризи у банківській сфері, на нашу думку, – це значне падіння курсу гривні по відношенню до долара США.

За даними Міністерства фінансів України станом на 01.03.2015 року у Державному реєстрі банків зареєстровано 151 банк, у тому числі 49 банків, створених за участю іноземного капіталу (32,5 % загальної кількості), серед яких 19 банків – зі 100-відсотковим іноземним капіталом; обсяг статутного капіталу діючих банків склав 179,9 млрд. грн., зменшившись з початку року на 0,1 %. Обсяг статутного капіталу діючих банків станом на 01.01.2015 склав 180,2 млрд. грн., зменшившись за 2014 рік на 2,7 %; частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків склала 32,3 %, зменшившись з початку року на 0,2 відсоткового пункту.

Станом на 01.03.2015 року збиток по банківській системі України склав 74,5 млрд. гривень. Для порівняння: за 2014 рік збиток банківської системи склав 53 млрд. грн., а за 2013 рік було зафіксовано прибуток у сумі 1,4 млрд. грн.

ВИСНОВКИ

Рівень фінансової безпеки України залежить від рівня розвитку економічних та фінансових показників підприємств.

Одним із найголовніших фінансових індикаторів підприємства є показник отриманого прибутку. Максимальний річний прибуток підприємств України (без урахування результатів діяльності банків і бюджетних установ) зафіксовано у 2011 році (67,798 млрд. грн.). Після 2011 року прибуток знижувався і в 2013–2014 роках зафіксовано фінансовий збиток підприємств України. У 2014 році кількість збиткових підприємств збільшилася до 40,1 %.

Збитки великих і середніх підприємств за 2014 рік склали 408,169 млрд грн проти 38,289 млрд грн прибутку на рік раніше.

Збиток по банківській системі України станом на 01.03.2015 р. збільшився у порівнянні із 2014 роком на 21,5 млрд. гривень.

Таким чином, фінансовий стан підприємств України за останні роки значно погіршився, що є реальною загрозою фінансовій безпеці.

Список використаних джерел

1. Жихор О.Б. Обчислення інтегрального показника фінансової безпеки підприємства / О.Б. Жихор, В.О. Гороховатський, А.Ю. Олейнікова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – 2013. – № 2 (15). – С. 166-171.
2. Портнова Г.О. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки / Г.О. Портнова, В.М. Антоненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 345-355.
3. Смірнова Т.О. Фінансова стійкість підприємства / Т.О. Смірнова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.11. – С. 196-200.
4. Нечипорук Л.В. Посилення загроз фінансовій безпеці держави в умовах фінансової глобалізації / Л.В. Нечипорук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – № 1. – 2012. – С. 281-298.
5. Болгар Т.М. Роль фінансової безпеки підприємства в системі антикризового управління / Т.М. Болгар // Електронне наукове видання "Ефективна економіка". ТОВ «ДКС Центр». – № 4. – 2013.
6. Картузов Є.П. Визначення фінансової безпеки підприємства: Поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є.П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – № 8 (134). – 2012. – С. 172-181.
7. Загарій В.П. Ключові характеристики фінансової безпеки як системи. / В.П. Загарій // Електронне наукове видання "Ефективна економіка". ТОВ «ДКС Центр». – № 3. – 2014.
8. Васильчик С.В. Кадрова безпека підприємства – основа економічного розвитку / С.В. Васильчик, І.Р.Мацюняк // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 122-128.
9. Діяльність підприємств сфери нефінансових послуг за грудень 2014 року. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Розвиток фінансових ринків. Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.me.gov.ua>

НАКОНЕЧНА
Юлія Леонідівна
Tematika@ukr.net

УДК 336.1

ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

INFLUENCE SHADOW ECONOMY ON STATE FINANCIAL SECURITY

к.е.н., доцент кафедри
фінансів, Київський
національний універ-
ситет імені Тараса
Шевченка

В статті розглянуто особливості фінансової політики України, спрямованої на зменшення обсягів тіньових фінансових потоків. Досліджено вплив мінізації на фінансову безпеку держави. Запропоновано напрями зниження рівня мінізації фінансових потоків в Україні.

В статье рассмотрены особенности финансовой политики Украины, нацеленные на уменьшение объемов теневых потоков. Исследовано влияние теневизации на финансовую безопасность государства. Предложено направления снижения уровня теневизации финансовых потоков в Украине.

The article says about the specialties of the financial policy of Ukraine, aimed at reduction of financial shadow flows volumes. Based on the results of the study are made conclusions about the influence of the shadow economy at the state financial security. The ways of the reduction of the level of financial flows shadowing in Ukraine are proposed.

Ключові слова: відмивання грошей, «брудні гроші», фінансові потоки, корупція, тіньова економіка, фінансова безпека

Ключевые слова: отмывание денег, «грязные деньги», финансовые потоки, коррупция, теневая экономика, финансовая безопасность

Keywords: laundering, "dirty money", financial flows, corruption, shadow economy, financial security

ВСТУП

Тіньова економіка – явище, характерне для всіх країн світу. Крім негативних економічних наслідків вона має також вплив на соціальну сферу, отже впливає комплексно на суспільство та фінансову систему. Незважаючи на деякий позитивний вплив тінізації на економічну систему у вигляді стимулу для зростання та розвитку при її незначних обсягах, тінізація фінансових потоків має глибокі негативні наслідки не лише для економічної системи, але й для фінансової безпеки держави.

Над проблемою з'ясування рівня загрози тінізації економіки для фінансової безпеки держави працювали такі вчені як, В. Базилевич та Л. Балас-трик [1]. Погляди на окремі складові фінансової політики держави щодо детінізації фінансових потоків містяться у працях О. Грищенко [2], А. Єніної-Березовської [3], Ю. Козака [4], М. Песселя [5], В. Романюка [6]. А. Дреєр та Ф. Шнайдер досліджували взаємозв'язок між обсягом тіньової економіки країни та рівнем корупції, а також здійснювали аналіз та оцінку причин виникнення та динаміку розвитку тіньової економіки по країнах світу, можливі загрози тінізації для фінансової безпеки держави [7]. Політичне та фінансове підґрунтя розвитку тіньового сектору економіки та практичні рекомендації щодо подолання проблем корупції та рейдерства в Україні висвітлено у роботах професора З. Варналія. [8].

МЕТА РОБОТИ полягає у здійсненні оцінки ситуації, пов'язаної з тінізацією, що склалася на

сучасному етапі в Україні, а також загрози які становить вітчизняна тіньова економіка для фінансової безпеки держави.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

При здійсненні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення методів розрахунку рівня тіньової економіки.

РЕЗУЛЬТАТИ

Тіньова економіка (нелегальна господарська діяльність спрямована на отримання доходів із порушенням чинного законодавства) набуває особливого впливу на фінансову безпеку держави в умовах кризових явищ. Зокрема, для України залишаються гострими проблеми: корумпованості владних структур, несплати податків, штучного банкрутства, приховування реального фонду оплати, зростання кількості фіктивних фінансових операцій, відтік капіталу за кордон. Це призводить до зменшення доходів держави та загрожує досягненню цілей стабілізації бюджету, знижує потенціал реформування фінансової системи. Тіньова економіка включає в себе як кримінальні, так і некримінальні дії (неформальна та прихована діяльність), які обумовлюють недонадходження податків та зборів до бюджетів всіх рівнів (рис.1).



Рис. 1. Складові тіньової економіки

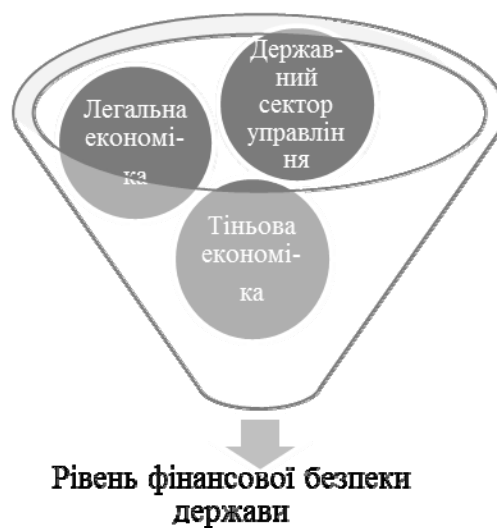


Рис. 2. Рівень фінансової безпеки держави

Рівень фінансової безпеки держави — це комплексна оцінка ефективності функціонування легальної економіки та державного сектору управління, а також фінансові втрати від тіньового сектору економіки (рис. 2).

Сучасні експертні методи не можуть повною мірою врахувати обсяг тінізації за рахунок недостатньої інформації щодо офіційних даних про результати діяльності підприємств, фінансових установ, домогосподарств. Критичним, рівнем тінізації економіки є 40% ВВП, в Україні він за останні роки досяг 50-60% ВВП [9].

З часів незалежності України було здійснено комплекс заходів для зменшення обсягів тіньових потоків в торгівлі, галузі будівництва та нерухомості. Проте вони виявились недостатньо дієвими. Про це свідчить той факт, що на початку 2010 року Україну було внесено до «чорного списку» FATF [10], вказано на численні масштабні економічні махінації в Україні, зокрема у банківській сфері [11]. Також про значні масштаби хабарництва серед чиновників та управлінського апарату свідчать дослідження Legatum Institute, та нью-йоркського Institute of modern Russia [12].

В результаті досліджень було виявлено особливості вітчизняного механізму отримання тіньових доходів: нелегальний експорт капіталів; одержання тіньових доходів шляхом прихованого вилучення з обігу різниці між офіційними і реальними цінами на товари і послуги; корупція; нелегальні валютні та зовнішньоекономічні операції; випуск і реалізація не облікованої продукції; надання не облікованих послуг; вимагання, розкрадання, грабежі; фінансове шахрайство; незаконна приватизація державної власності; розкрадання в державних, акціонерних і колективних підприємствах [13].

Таким чином, як видно з результатів аналізу, тінізація має місце у всіх сферах вітчизняної фінансової системи. Подолання її, хоч і було проголошено в якості одного з основних напрямів фінансових реформ, залишається наразі не вирішеним завданням. Це пов'язано і з тим, що відповідальність за нелегальну діяльність та прибутки від неї, поки що є неспівставними.

Державний управлінський апарат поступово трансформується. Проте дуже часто самим урядовцям не вистачає політичної волі почати зміни із себе. Вони залишаються не зацікавленими у тому, щоб

перекрити діючі тіньові канали та запобігти новим тіньовим схемам.

Досвід зарубіжних країн підтверджує, що тіньова економіка підпорядкована та обслуговує економічні та політичні інтереси певних політичних сил і ділових кіл. При цьому важливо врахувати багатовекторність тіньових відносин, особливо звертаючи увагу на наступні: тінізація виборчих процесів і механізмів, за гроші йдуть до влади і з допомогою влади отримують тіньові кошти; зрощування тіньового капіталу з державним апаратом; небезпечні симптоми тінізації військової сфери, невирішена проблеми розмежування влади і власності [14].

Важливим за таких умов є усвідомлення того, що тінізація фінансових потоків загострює проблеми фінансової безпеки держави, може зруйнувати як державний так і приватний сектор економіки, має негативний вплив на інвестиційний клімат в країні, але є також перешкодою на шляху євроінтеграційних процесів, оскільки майже всі з умов Маастрихтських критеріїв так чи інакше стосуються тінізації [15].

Загроза фінансовій безпеці оголила слабкі місця Економічного та монетарного союзу. Тому країни-члени ЄС провели широку реформу, запровадження Пакту про стабільність і зростання. Це забезпечує транскордонну прозорість та порівнянність бюджетів. Нові положення набули чинності в грудні 2011 року. Нові зміни покликані забезпечити кращу бюджетну дисципліну. Бюджетні дані обліковуються на основі чітких стандартів, дотримання яких контролюється Європейською службою статистики ЄВРОСТАТ. Держави, які подають недостовірні статистичні дані щодо дефіциту бюджету та державного боргу, мають сплачувати з високі штрафи.

У березні 2012 року 25 країн-членів ЄС підписали Договір про стабільність, координацію і управління в Економічному та монетарному союзі, коротко «Фіскальний договір». Він доповнює та посилює реформований Пакт про стабільність і зростання. Фіскальний договір зобов'язує країни до запровадження єдиних та обов'язкових бюджетних правил у національній системі права (на рівні Конституції). Договір набув чинності 1 січня 2013 року, у національне законодавство європейських країн був імплементований до 1 січня 2014 року. У порівнянні з діючим законодавством Фіскальний договір містить наступні нові положення: річний структурний дефіцит бюджету окремих держав не має перевищувати межу в 0,5% від ВВП.

Таким чином, з огляду на масштаби тінізації, її національні особливості та характер, а також деструктивні наслідки не лише для фінансової, але й для соціальної сфери, необхідним є розробка дієвих заходів щодо підвищення фінансової безпеки держави. Лише в умовах фінансової стабільності і стійкості може забезпечуватись належний життєвий рівень, здійснюватись ефективна бюджетна, податкова, боргова, соціальна, грошово-кредитна політика держави, оскільки фінансова безпека країни є кінцевим результатом і, одночасно, підґрунтям для неї. Це забезпечить привабливість України в економічній сфері на міжнародній арені, а також

забезпечить реалізацію задекларованого в Україні євроінтеграційного вектору розвитку.

ВИСНОВКИ

Спираючись на результати аналізу досвіду вітчизняних та зарубіжних вчених, визначимо, що неефективна система управління фінансовою безпекою призводить до збільшення сегменту тіньової економіки країни. Система забезпечення фінансової безпеки в Україні на сучасному етапі повинна відповідати таким основним вимогам:

1. ефективне функціонування в умовах воєнного конфлікту, підготовка для цього фахівців з високим рівнем кваліфікації, а також розробка заходів підтримки фінансової безпеки на випадок загострення різних надзвичайних подій;

2. наявність чіткої структури та функціональне розмежування органів законодавчої, виконавчої та судової гілок влад, а також налагодження взаємозв'язку між ними. Відкритість у діяльності вказаних органів влади.

3. приведення чинного законодавства у відповідність до міжнародних норм;

4. прогнозування та своєчасне відвернення загроз фінансовій безпеці.

З огляду на значний рівень тінізації фінансових потоків в Україні, забезпечення фінансової безпеки держави та впровадження заходів щодо детінізації фінансів є пріоритетним завданням. Дієвим кроком для вирішення цієї проблеми може стати комплексне реформування фінансової системи, зокрема бюджетно-податкової: доступ громадськості до інформації з питань державних фінансів, удосконалення система бухгалтерського обліку в державному секторі, посилення державного внутрішнього фінансового контролю, створення умов для здійснення незалежного зовнішнього фінансового контролю, управління ліквідністю державним боргом, протидія корупції, зупинення зухвалих рейдерських атак та безкарного захвату бізнесу.

Майже не дослідженими залишаються новітні форми та схеми ухилення від оподаткування в умовах трансформації міжнародних кредитних відносин. Подальші дослідження доцільно зосередити на проблемах фінансової кіберзлочинності, бізнес-піратства оскільки цей сектор тіньової економіки швидко розвивається в глобальній фінансовій системі.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Державні фінанси: навч. посіб. / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик; за заг. ред. В.Д. Базилевича. — К.: Атіка, 2002. — 368 с.

2. Грищенко Олександр Проблеми боротьби із «відмиванням брудних коштів» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1816>.

3. Єніна-Березовська А.О., Середіна Г.В. Система безпеки держави та загрози економічній процесу: тінізація і криміналізація економіки// Бізнесінформ. — 2014. — № 9. — С. 41–46.

4. Козак Ю.Г. Міжнародна макроекономіка [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

http://libfree.com/192649728-ekonomikamizhnarodna_makroekonomika_kozak_yug.html.

5. Пессель М.А. Финансово-кредитный механизм интенсификации общественного производства. – М.: Финансы, 1977.

6. Проблеми боротьби з відмиванням „брудних” грошей в Україні Романюк В.С., ас. Британська Н.Н. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67425.doc.htm.

7. Dreher A., Schneider F. Corruption and the shadow economy: an empirical analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.123.1087&rep=rep1&type=pdf>.

8. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації [Електронний ресурс] / за ред. З.С. Варналія. – 2006 // Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/tyn_ekon/index.htm – назва з екрана.

9. Никифоров Б., Кузнецов Т., Фельзенбаум В. Теневая экономика: основы возникновения, эволюция и ослабление // Вопросы экономики. – 1991. – № 1. – С. 100–110.

10. Україна імплементує нові стандарти FATF в національне законодавство щодо відмивання коштів та фінансування тероризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2012/2/17/57439.htm>.

11. Керівники банку «Таврика» втекли з грошима українців за кордон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/kerivniki-banku-tavrika-vtekli-z-groshima-ukrayinciv-za-kordon-zmi.html>.

12. Нідерланди заарештували рахунки українських экс-чиновників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukranews.com/uk/news/world/2014/03/07/117302>.

13. Савченко І.Г. Тіньовий сектор економіки України: аналіз стану та напрями детінізації / І.Г. Савченко, А.Є. Іорданов // Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси. – 2012. – № 3. – С. 107–116.

14. Дудін М.М. Вплив тіньової економіки України на її економічну безпеку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://business-inform.net/pdf/2011/12_0/4_14.pdf.

15. Договір про Європейський Союз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_029.

ОГОЛЬ

Дмитро Олексійович
ogoldmytro@ukr.net

УДК [336.74+336.77]:330.35(477)

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

ASSESSING THE INFLUENCE OF MONETARY POLICY ON ECONOMIC GROWTH

аспірант кафедри
фінансів, Державний
вищий навчальний
заклад «Українська
академія банківської
справи Національного
банку України»

Стаття присвячена оцінюванню впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання. Проведено відбір, обґрунтування та розподіл показників на стимулятори і дестимулятори в межах грошової і кредитної компонент. Обчислено синтетичний індикатор впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання на основі методу багатокритеріальної аналітичної згортки. Застосування регресійного аналізу дозволило виявити роль грошової і кредитної компонент у формуванні впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання України.

Статья посвящена оценке влияния денежно-кредитной политики на экономический рост. Проведен отбор, обоснование и распределение показателей на стимуляторы и дестимуляторы в рамках денежной и кредитной компонент. Вычислено обобщающий индикатор влияния денежно-кредитной политики на экономический рост на основе метода многокритериальной аналитической свертки. Применение регрессионного анализа позволило выявить роль денежной и кредитной компонент в формировании воздействия денежно-кредитной политики на экономический рост Украины.

The article is devoted to assessing the influence of monetary policy on economic growth. A selection, validation and distribution the indicators for stimulants and no stimulants within monetary and credit component have been done. Author has calculated the synthesis influence indicator of monetary policy on economic growth on the basis of multi-analytical convolution. The using of regression analysis revealed the role of monetary and credit component in formation the influence of monetary policy on economic growth of Ukraine.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, економічне зростання, синтетичний індикатор впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, экономический рост, синтетический индикатор влияния денежно-кредитной политики на экономический рост

Keywords: monetary policy, economic growth, synthesis indicator of monetary policy on economic growth

ВСТУП

Економічне зростання можливе за умови підтримання оптимального обсягу грошової маси – відповідності пропозиції грошей платоспроможному попиту, тобто пропозиція грошей обслуговує процес виробництва і реалізації ВВП, а також його зростання. При цьому вплив грошово-кредитної політики на економічне зростання не може бути оцінений за допомогою одного показника, оскільки має багатогранний і комплексний характер.

Дослідження особливостей розробки і реалізації грошово-кредитної політики розглядалися в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них науковці Долан Е. Дж. [4], Кемпбелл К. Д. [4], Кемпбелл Р. Дж. [4], Мишкін Фредерік С. [11], Базилевич В. Д. [1], Баластрик Л. О. [1], Барановський О. І. [2], [3], Козюк В. В. [6], Іванець В. І. [8], Любунь В. С. [8], Любунь О. С. [8], Лютій І. О. [9], [10], Орлюк О. П.

[13], Стельмах В. С. [12], Савлук М. І. [15], Мороз А. М. [15], Пуховкіна М. Ф. [15] та ін.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні розробці науково-методичного підходу щодо визначення синтетичного індикатору впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання України

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet та нормативно-інструктивні матеріали вітчизняних та зарубіжних органів, статистичні дані.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, багатокритеріальної аналітичної згортки і оптимізації.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для оцінювання рівня впливу грошово-кредитної

політики на економічне зростання нами пропонується використати метод багатокритеріальної аналітичної згортки згортки у поєднанні із регресійним аналізом. Зауважимо, що такий підхід досить часто використовується науковцями при вивченні складних фінансово-економічних явищ і процесів – наприклад, науковець Т.Г. Кубах використовувала дещо схожий методичний підхід при визначенні рівня фінансової

безпеки держави під впливом ринку капіталу [7], а вчений А.Ю. Семенов – при визначенні рівня впливу діяльності фінансових установ на розвиток економіки в контексті розвитку фінансового сектора [14].

Алгоритм розробленого науково-методичного підходу щодо обчислення синтетичного індикатора впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання України наведено на рис. 1.

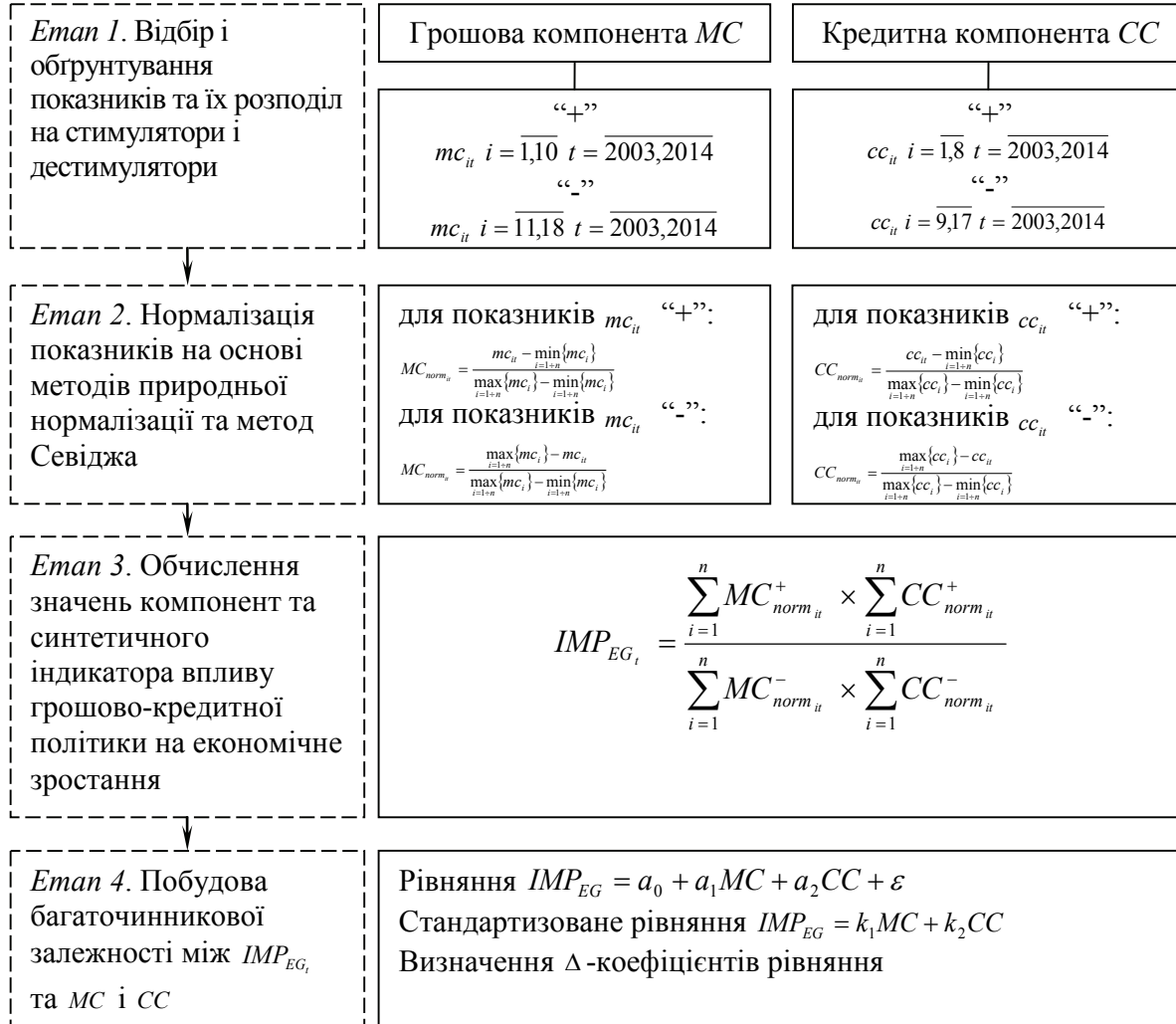


Рисунок 1 – Науково-методичний підхід щодо оцінювання впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання в Україні та результати його апробації

Результати проведених попередніх досліджень дозволяють нам стверджувати, що синтетичний індикатор впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання країни повинен включати грошову і кредитну компоненти. Тож, на першому етапі нами було здійснено відбір показників грошової і кредитної компонент для оцінювання впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання країни України та їх розподіл на стимулятори і дестимулятори наведені у табл. 1.

На другому етапі проводиться нормалізація показників за методами природної нормалізації чи Севіджа залежно від характеру впливу показника на синтетичний критерій.

Реалізація третього етапу – обчислення синтетичного індикатора впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання України – у графічному вигляді наведена на рис. 2.

Таблиця 1

Розподіл показників оцінювання впливу грошово-кредитної політики на економічного зростання країни за компонентами і характером впливу

№ пор.	Компонента	Показники	
		стимулятори	дестимулятори
1	Грошова компонента (МС)	— рівень монетизації, %; — частка $(M_1 - M_0)$ в M_3, %; — частка $(M_2 - M_1)$ в M_3, %; — частка $(M_3 - M_2)$ в M_3, %; — MT_{BS}, %; — швидкість обертання M_1, оборотів на рік; — швидкість обертання M_2, оборотів на рік; — швидкість обертання M_3, оборотів на рік; — офіційні резервні активи, млн. дол. США; — операції з розміщення депозитних сертифікатів, млрд. грн.	— частка M_0 в M_3, %; — індекс споживчих цін, %; — індекс цін виробників промислової продукції, %; — дефлятор ВВП, %; — розмах варіації офіційного валютного курсу гривні до долара США, грн. за 100 дол. США; — індикатор напруженості регулювання валютного курсу, од.; — показник Ірвіна валютного курсу, од.; — показник Ірвіна золотовалютних резервів, од.
2	Кредитна компонента (СС)	— грошова база, млн. грн.; — частка переказних депозитів у грошовій базі, %; — грошово-кредитний мультиплікатор, од.; — операції з придбання державних облігацій України, млрд. грн.; — обсяги рефінансування, млрд. грн.; — надання кредитів овернайт, млрд. грн.; — надання кредитів шляхом тендера, млрд. грн.; — операції прямого репо, млрд. грн.	— частка готівки у грошовій базі, % — облікова ставка, % — середньозважена ставка за рефінансуванням, % — процентна ставка за кредитами, наданими шляхом тендера, % — процентна ставка овернайт, % — процентна ставка за операціями репо, % — максимальний норматив резервування по гривні, % — максимальний норматив резервування по валюті, % — кредити під програми фінансового оздоровлення, млрд. грн.

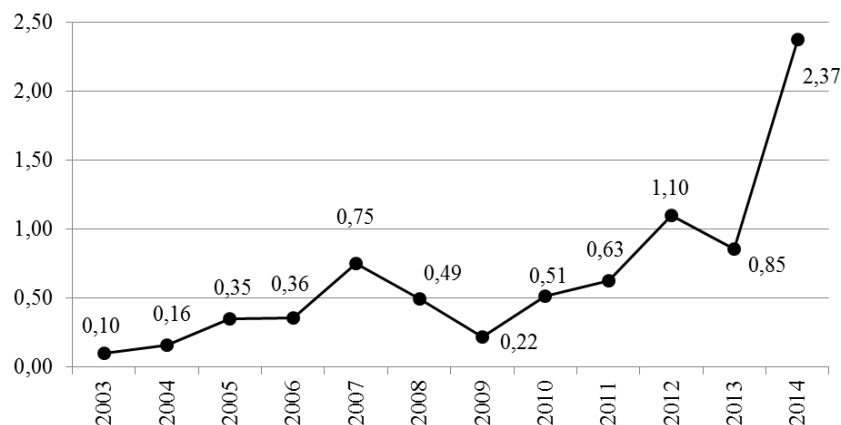


Рисунок 2 – Синтетичний індикатор впливу грошово-кредитної політики економічного зростання України $ІМР_{ЕГ_i}$ у 2003-2014 рр.

На основі отриманих значень грошової і кредитної компонент та синтетичного індикатора впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання

за допомогою ППП "Excel" нами було отримано регресійне рівняння:

$$IMP_{EG} = 1,303 + 0,366 MC + 0,291 CC \quad (1)$$

Коефіцієнт множинної регресії складає 0,76, а коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,58$. Значення F -критерію дорівнює 6,21 при теоретичному значенні 4,26, його значимість – 0,04, що свідчить про адекватність отриманого регресійного рівняння.

На основі значень середніх квадратичних відхилень компонент і синтетичного індикатора впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання визначимо стандартизовані параметри рівняння регресії:

$$k_1 = b_1 \frac{\sigma_{MC}}{\sigma_{IMP_{EG}}} = 0,366 \times \frac{1,400}{0,590} = 0,869,$$

$$k_2 = b_2 \frac{\sigma_{CC}}{\sigma_{IMP_{EG}}} = 0,291 \times \frac{1,798}{0,590} = 0,887.$$

Відтак рівняння регресії (1) у стандартизованому вигляді матиме вигляд:

$$IMP_{EG} = 0,869 MC + 0,887 CC \quad (2)$$

Отримане рівняння в стандартизованому вигляді дозволяє дійти висновку, що $\sigma_{IMP_{EG}}$ зміниться в середньому при збільшенні тільки однієї факторної ознаки на відповідну величину σ_{MC} і σ_{CC} . Отже, збільшення факторної ознаки MC на одну σ_{MC} призводить до збільшення синтетичного індикатора IMP_{EG} в середньому на $0,869 \sigma_{IMP_{EG}}$, збільшення ж CC на одну $\sigma_{CC} = 0,887 \sigma_{IMP_{EG}}$.

Результати розрахунків дозволяють нам стверджувати, що грошова і кредитна компоненти мають приблизно однаковий вплив на синтетичний індикатор впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання України, хоча вплив кредитної дещо сильніше. Розрахунки Δ -параметрів засвідчили, що $\Delta_1 = 0,473$, а $\Delta_2 = 0,527$. Тож вплив грошової компоненти на синтетичний індикатор складає 47,3%, а кредитної компоненти – 52,7%.

ВИСНОВКИ

У роботі розроблено науково-методичний підхід щодо обчислення синтетичного індикатора впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання. Розробка відбувалася в наступні етапи: відбір показників, які характеризують вплив грошово-кредитної політики на економічне зростання країни, для конструювання синтетичного індикатора; розподіл показників на стимулятори та дестимулятори в межах грошової і кредитної компонент з позиції впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання; нормалізація показників; обчислення значень компонент та синтетичного індикатора впливу грошово-кредитної політики на економічного зростання країни; побудова

багаточинникової регресійної залежності синтетичного індикатора впливу грошово-кредитної політики від грошової та кредитної компонент та розрахунок параметрів регресії та перевірка її адекватності; обчислення стандартизованих і Δ -параметрів багаточинникової регресії; аналітична інтерпретація результатів.

Результати засвідчили, що динаміка синтетичного індикатора впливу грошово-кредитної політики на економічного зростання України в цілому має позитивний тренд, хоча він і знижувався у 2008-2009 рр. і 2013 р. Отримані регресійні рівняння дозволили дійти висновку, що вплив грошової і кредитної компонент є приблизно однаковим з позиції формування впливу грошово-кредитної політики на економічного зростання України – 47 і 53%.

Список використаних джерел

1. Базилович В. Макроекономіка: підручник / В. Базилович, К. Базилович, Л. Баластрик. – К.: Знання, 2008. – 743 с.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О.І. Барановський. – К.: Нац. торгово-економічний ун-т, 2004. – 759 с.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека Фінансова безпека: монографія / О.І. Барановський. – К.: Фенікс, Інститут економічного прогнозування, 1999. – 338 с.
4. Долан Е.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Е.Дж. Долан, К.Д. Кемпбелл, Р.Дж. Кемпбелл. – М.-Л., 1991. – 448 с.
5. Кемпбелл Р. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика : пер. з англ. – Ч. 1: Макроекономіка / Р.М. Кемпбелл, С.Л. Брю. – Львів: Просвіта, 1997. – 671 с.
6. Козюк В.В. Центральний банк та грошово-кредитна політика / В.В. Козюк. – Тернопіль: Джура, 1999. – 260 с.
7. Кубах Т.Г. Фінансова безпека держави під впливом розвитку ринку капіталу: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Т.Г. Кубах. – Суми, 2012. – 24 с.
8. Любунь О.С. Національний банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності: навчальний посібник / О.С. Любунь, В.С. Любунь, І.В. Іванець. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 357 с.
9. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки: монографія / І.О. Лютий. – К.: Атіка, 1999. – 239 с.
10. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика та особливості її реалізації в Україні / І.О. Лютий. // Фінанси України. – 2000. – № 1. – С. 20-25.
11. Мишкін Фредерік С. Економіка грошей,

банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С. Панчишин, Г. Стеблій, А. Сташишин. – К. Основи, 1998. – 963 с.

12. Монетарна політика НБУ: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центра наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.

13. Орлюк О.П. Фінансове право: навчальний посібник / О.П. Орлюк. – К.: Юрін-ком Інтер, 2003. –

527 с.

14. Семеног А.Ю. Вплив діяльності фінансових установ на економічне зростання України: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / А.Ю. Семеног. – Суми, 2011. – 28 с.

15. Центральний банк та грошово-кредитна політика : підручник / А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.

БОЧКАРЬОВА

Тетяна Олександрівна
bochkareva94@mail.ua

УДК [368:351.863](477)

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА
СУЧАСНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ
УКРАЇНИ

ЖУРАВКА

Олена Сергіївна
zhuravkaes@ukr.netCURRENT FINANCIAL SECURITY OF
THE INSURANCE MARKET OF
UKRAINEстудентка ДВНЗ "Українська
академія банківської справи
Національного банку України",
м. Сумикандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів ДВНЗ
"Українська академія банківської
справи Національного банку
України", м. Суми

У статті проаналізовані індикатори стану фінансової безпеки страхового ринку України за 2009–2013 рр. На підставі аналізу встановлені внутрішні та зовнішні загрози фінансової безпеки страхового ринку, виявлені та запропоновані методи забезпечення фінансової безпеки страхового ринку України.

В статье проанализированы индикаторы состояния финансовой безопасности страхового рынка Украины за 2009-2013 гг. На основании анализа установлены внутренние и внешние угрозы финансовой безопасности страхового рынка, выявлены и предложены методы обеспечения финансовой безопасности страхового рынка Украины.

In this article indicators of a condition of financial safety of the insurance market of Ukraine for 2009-2013 are analysed. On the basis of the analysis internal and external threats of financial safety of the insurance market are established, methods of ensuring financial safety of the insurance market of Ukraine are revealed and offered.

Ключові слова: страховий ринок, фінансова безпека, фінансова безпека страхового ринку, індикатори, індикатори стану фінансової безпеки страхового ринку

Ключевые слова: страховой рынок, финансовая безопасность, финансовая безопасность страхового рынка, индикаторы, индикаторы состояния финансовой безопасности страхового рынка

Keywords: insurance market, financial security, financial security of the insurance market indicators, indicators of the financial security of the insurance market

ВСТУП

Невід'ємною складовою фінансової безпеки держави є фінансова безпека її страхового ринку. Страховий ринок та фінансова безпека його учасників є важливою складовою ринкової економіки і виступає, з одного боку, засобом захисту бізнесу і добробуту людей, а з іншого – комерційною діяльністю, що приносить прибуток та значні інвестиції в економіку. Фінансова безпека страхового ринку, що суттєво впливає на соціально-економічну стабільність суспільства, входить до кола проблем, безпосередньо пов'язаних із питаннями фінансової безпеки країни. Важливість проблеми забезпечення фінансової безпеки страхового ринку зумовлена цілою низкою чинників: без ефективного функціонування цього ринку неможливим є створення дієвої системи захисту громадян, підприємств, господарюючих суб'єктів, держави та підтримання соціальної стабільності суспільства, страховий ринок також розглядається як вагомий джерело інвестицій в економіку держави. Теоретичні й практичні аспекти фінансової безпеки держави досліджували М.М. Єрмошенко, Г. Пастернак-Таранушенко, О.І. Барановський, О. Г. Кузьменко, Л.В. Нечипорук, О.М. Деркач, Л.І. Губанова, Н.М. Внуковою, О.О. Гаманковою, Р. Глейзером, С.С. Кучерівською, П. О. Нікіфоровим, Ю.В. Панковим, В.О. Суховим, З.С. Верналії та інші. Незва-

жаючи на наявні наукові доробки у сфері визначення та оцінки фінансової безпеки страхового ринку, на сьогодні необхідним є дослідження рівня фінансової безпеки страхового ринку України на сучасному етапі розвитку, виявлення загроз безпеці страхового ринку та пошук методів забезпечення фінансової безпеки страхового ринку України.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні рівня фінансової безпеки страхового ринку України, аналізі відповідних індикаторів за 2009–2013 рр., встановленні можливих загроз безпеці страхового ринку та методів забезпечення фінансової безпеки страхового ринку України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, Методика розрахунку рівня економічної безпеки України 2007-го року та Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України 2013-го року.

При проведенні дослідження використано методи статистичного зведення та статистичного аналізу, метод порівняння, синтез, метод абстрагування.

РЕЗУЛЬТАТИ

Фінансова безпека страхового ринку виступає важливою складовою економічної безпеки держави. Ця складова націлена на фінансову стійкість усіх

суб'єктів страхового ринку до внутрішніх і зовнішніх загроз. На сьогоднішній день головна функція страхового ринку полягає в акумуляції і розподілі страхового фонду з метою забезпечення страхового захисту суспільства, проте ця функція не реалізується в повному обсязі. За таких умов зниження рівня значимості розвитку страхового ринку приносить суттєві витрати фінансових ресурсів та скорочення можливостей фінансової безпеки держави загалом. Саме активна страхова діяльність має виступати

підґрунтям позитивних зрушень в економіці держави, як це відбувається в усіх розвинутих країнах.

Лідуючі позиції у небанківському фінансовому секторі посідає саме страховий ринок, обсяг активів якого становить у 2013 році 66,4 млрд. грн., що складає 66,25% [1]. Для обґрунтування значимості діяльності страхового ринку як одного з найголовніших учасників ринку фінансових послуг, наводимо частку активів страхових компаній у активах небанківського сектору (таблиця 1).

Таблиця 1

Активи страхових компаній та інших учасників ринку фінансових послуг за 2009 – 2013 рр., млн. грн. [1]

Рік	2009	2010	2011	2012	2013
Ломбарди	618,9	888,2	1 203,8	1 558,4	1518,6
Кредитні спілки	4 218,0	3 432,2	2 386,5	2 656,9	2 598,8
Інші кредитні установи	3 092,1	2 498,9	3 903,6	4 439,0	8 137,8
Юридичні особи публічного права	4 513,2	6 430,4	5 509,1 4	4 552,9	4 445,9
Страхові компанії	41 970,1	45 234,6	48 122,7	56 224,7	66 387,5
Активи небанківського фінансового сектору	62 848,7	69 855,5	79 900,0	100 800,0	100 200,0
Частка активів страхових компаній у активах небанківського сектору, %	66,83	64,71	60,23	55,78	66,25

Аналізуючи дані таблиці, можна констатувати, що частка активів страхових компаній у загальній сумі активів небанківського фінансового сектору становила майже 70 % у 2009 році. Впродовж 2009 – 2011 років цей показник спадав, а у 2013 році в порівнянні з 2012 роком зріс на 10,47 %. Порівнюючи величину активів страхових компаній з величиною активів інших учасників фінансового ринку, слід зазначити, що сумарна кількість активів страхових компаній є найбільшою. Таким чином, страховий ринок відіграє найбільшу роль у небанківському фінансовому секторі України.

Рівень розвитку страхового ринку значно впливає на рівень фінансової безпеки держави в цілому. На страховому ринку здійснюється перерозподіл ризиків економічних суб'єктів, що забезпечує безперервний процес відтворення, а також захист майнових інтересів фізичних та юридичних осіб. Страхові виплати, що здійснюються у разі настання страхового випадку забезпечують відшкодування збитків і сприяють оперативному відновленню господарської діяльності. Таким чином, страхування забезпечує стійкість національної економіки до зовнішніх негативних та дестабілізуючих чинників.

Саме тому, роль страхового ринку в забезпеченні фінансової безпеки є надзвичайно важливою для держави і існує необхідність більш ґрунтовного розгляду сутності фінансової безпеки страхового ринку та аналізу її стану.

В контексті даної проблематики, варто зазначити, що в Україні було прийнято дві методики розрахунку рівня економічної безпеки: 2007-го та 2013-го років. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України 2007-го року розглядає безпеку страхового ринку як окрему складову фінансової безпеки, і тлумачить поняття фінансової безпеки страхового ринку як рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу в разі потреби відшкодувати обумовлені в договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити їх ефективне функціонування [2]. Методика 2013-го року розглядає безпеку страхового ринку як складову безпеки небанківського фінансового сектору [3] (табл. 2).

Місце фінансової безпеки страхового ринку у економічній безпеці згідно з Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України 2013-го року зображено на рисунку 1.

Таблиця 2

Визначення понять фінансової безпеки страхового ринку та безпеки небанківського фінансового сектору [2]

Методика (підхід)	Визначення поняття
Методика 2007-го року	Фінансова безпека страхового ринку - це такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу в разі потреби відшкодувати обумовлені в договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування
Методика 2013-го року	Безпека небанківського фінансового сектору - це рівень розвитку фондового та страхового ринків, що дає змогу повною мірою задовольняти потреби суспільства в зазначених фінансових інструментах та послугах
О. І. Барановський	Фінансова безпека страхового ринку – це складова фінансової безпеки, котра відображає рівень розвитку страхового ринку, що дозволяє задовольнити потреби населення у страхових послугах
А.М. Єрмошенко	Фінансова безпека страховика – це такий стан його фінансів, що характеризується збалансованістю системи фінансових показників та інструментів, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, дозволяє їй своєчасно та у повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, а також забезпечує ефективний розвиток страхової компанії.
О. М. Деркач	Фінансова безпека страхового ринку – це комплекс взаємопов'язаних факторів, які визначають стан його функціонування, результативність діяльності страхових компаній і перспективи розвитку ринку в цілому
Ю. Панков	Фінансова безпека страхового ринку – такий стан фінансів страхової компанії, за якого показники, що його характеризують, не перевищують припустимих меж, забезпечуючи не тільки нормативне, але й ефективне і доцільне функціонування страховика
Власне визначення	Фінансова безпека страхового ринку – це важлива складова фінансової безпеки, котра відображає рівень розвитку страхового ринку, який забезпечує ефективне функціонування його суб'єктів та створює відповідні умови для задоволення потреб населення у страхових послугах

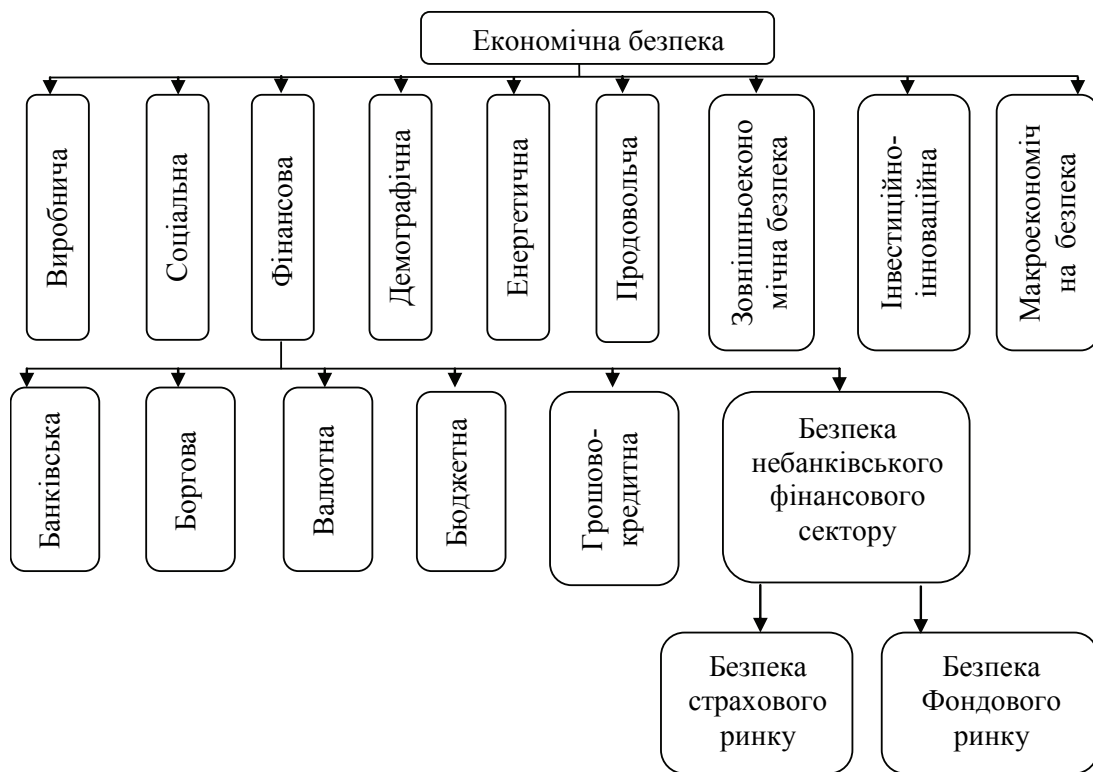


Рисунок 1. Місце безпеки страхового ринку у економічній та фінансовій безпеці

Зазначені вище дві методики містять індикатори та порогові значення індикаторів стану безпеки страхового ринку (табл. 3).

З метою аналізу рівня фінансової безпеки страхового ринку нами були розглянуті показники

обох методик 2007 та 2013 років для отримання більш повної та об'єктивної інформації про рівень безпеки страхового ринку України (табл. 4).

Таблиця 3

Сутність та порогові значення індикаторів фінансової безпеки страхового ринку України

Показники	Оптимальне значення	Сутність
Показник проникнення страхування, %	8-12*	Це співвідношення обсягу страхових премій та ВВП. Це найбільш важливий показник, що дає оцінку впливу страхування на соціально-економічний розвиток країни
Показник «щільності страхування», дол. США	Не менше 140	Це сума страхових премій у розрахунку на душу населення. Цей показник свідчить про рівень споживання страхових послуг у країні
Частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, %	Не менше 30	Показник дає можливість зробити висновки про рівень соціальної захищеності населення
Рівень страхових виплат, %	Не менше 30	Це співвідношення страхових виплат до суми отриманих премій. Рівень страхових виплат є показником, що впливає на довіру споживачів до страхових продуктів, які пропонуються на ринку
Частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам, %	Не більше 25	Показник відображає питому вагу страхових премій по ризиках, що передані в перестраховання нерезидентам
Частка сукупного обсягу статутних капіталів страхових компаній, що належать нерезидентам у загальному їх обсязі, %	Не більше 30	Показник дає можливість зробити висновки про частку страховиків-нерезидентів на вітчизняному страховому ринку
Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), %	10	Показник дає можливість оцінити рівень монополізації страхового ринку

* у методичних рекомендаціях 2013 року – порогове значення становить 1-8 %.

Таблиця 4

Динаміка індикаторів фінансової безпеки страхового ринку України протягом 2009–2013 рр.

№з/п	Показники	2009	2010	2011	2012	2013	Оптимальне значення
1	Показник проникнення страхування, %	0,02	1,23	1,38	1,52	1,97	8-12
2	Показник «щільності страхування», дол. США	57,74	32,95	44,61	58,97	78,72	Не менше 140
3	Частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, %	4,00	6,80	7,49	8,40	8,60	Не менше 30
4	Рівень страхових виплат, %	33,00	26,00	21,00	23,90	16,20	Не менше 30
5	Частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам, %	5,40	7,44	6,58	6,00	5,70	Не більше 25

Продовження таблиці 4

6	Частка сукупного обсягу статутних капіталів страхових компаній, що належать нерезидентам у загальному їх обсязі, %	–	29,90	32,00	39,90	–	Не більше 30
7	Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), %	11,20	13,60	13,70	9,90	13,50	10

В Україні показник проникнення страхування (співвідношення страхових премій до ВВП) залишається на низькому рівні. Слід зазначити, що впродовж аналізованого періоду цей індикатор мав дещо позитивну тенденцію. Показник проникнення страхування у 2013 році в порівнянні з 2009 роком збільшився на 1,95 %. Але не зважаючи на таку динаміку, за цим індикатором можна визначити рівень фінансової безпеки України як незадовільний, тому що у країнах із ринковою економікою частка страхування складає до 10 % від валового внутрішнього продукту, тоді як в Україні цей показник менше 2 % при пороговому значенні – не

менше 8 – 12 %. За такої ситуації страхування не має змоги впливати на розвиток економіки і не відіграє суттєвої ролі в соціально-економічних відносинах держави. Для більш повного аналізу ми вирішили порівняти показники України з відповідними показниками розвинутих страхових ринків (табл. 5). Аналізуючи таблицю 5, можемо зробити висновки, що порівняно з європейськими країнами рівень проникнення страхування в Україні є дуже низьким, наприклад, у Італії у 2013 році його значення становить 7,6 %, у Франції – 9,1 %, а у Швейцарії майже сягає 10 %.

Таблиця 5

Рівень проникнення страхування в Україні та інших європейських країнах за 2009 – 2013рр., (%)

Країна	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Австрія	5,9	5,9	5,5	5,3	5,3
Німеччина	7,2	7,2	6,8	6,8	6,8
Естонія	2,2	2,0	1,7	1,7	1,7
Бельгія	8,3	8,3	7,9	8,6	7,3
Італія	7,8	8,1	7,0	6,7	7,6
Польща	3,8	3,8	3,7	3,9	3,5
Греція	2,3	2,4	2,3	2,2	2,1
Швейцарія	9,7	9,6	9,5	9,6	9,8
Франція	10,6	10,7	9,5	8,9	9,1
Україна	0,02	1,23	1,38	1,52	1,97

Наступний індикатор, який ми розглянули – показник «щільності страхування». Аналізуючи дані по цьому індикатору, можемо зазначити, що він не мав стійкої тенденції упродовж 2009 – 2013 років (табл. 5). У 2010 році порівняно з 2009 роком цей показник зменшився на 24,79 дол. США. Протягом 2011 – 2013 років значення щільності страхування постійно зростало. У 2013 році цей показник збільшився на 45,77 дол. США порівняно з 2010 роком та становив 78,72 дол. США. Загалом можна констатувати низький рівень поширення страхових послуг, адже показник щільності страхування у 2009 – 2013 роках не відповідав пороговому значенню.

Вітчизняний страховий ринок займає всього 0,07 % світового страхового ринку, що є мізерним при врахуванні кількості населення України. У середньому на душу населення в Україні припадає

лише 52 євро страхових премій, що значно менше, ніж в інших європейських країнах (наприклад, у Німеччині – 2284 євро, у Польщі – 357 євро, у Швейцарії – 5 964 євро станом на 2013 рік) (таблиця 6).

Важливим індикатором також є частка страхування життя в загальному обсязі страхових премій. Страхування життя в розвинених країнах є одним з найважливіших інструментів соціального захисту населення і могутнім джерелом інвестування національних економік. Формування ринку страхування життя має інституціональне значення в розвитку економіки. Виконуючи функцію накопичення грошових коштів страхування життя акумулює внутрішні інвестиційні ресурси суспільства і сприяє поліпшенню економічного стану країни.

Таблиця 6

Динаміка показника щільності страхування за 2009 – 2013 рр. в Україні та інших країнах Європи, (€)

Країна	2009	2010	2011	2012	2013
Австрія	1 965	1 999	1 958	1 938	1 966
Німеччина	2 090	2 186	2 178	2 219	2 284
Естонія	230	222	213	224	240
Бельгія	2 645	2 732	2 668	2 921	2 490
Італія	1 997	2 124	1 857	1 770	1 990
Польща	324	342	354	387	357
Греція	480	468	439	388	342
Швейцарія	5 671	5 762	5 781	5 839	5 964
Франція	3 102	3 205	2 917	2 778	2 870
Україна	44,06	45,01	45,70	45,02	58,16

Аналізуючи отримані дані за показником частки довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, можна зазначити, що ця частка є незначною, порівняно з досвідом іноземних країн (табл. 7). Оптимальним значенням цього показника для України 30 %, хоча на вітчизняному страховому ринку у 2009 році вона становила 4,05 %, у 2010 – 6,8 %; у 2011 – 7,49 %; у 2012 – 8,4 %; у 2013 – 8,6 %, проте в європейських країнах, навпаки,

значення частки страхування життя в загальному обсязі зібраних страхових премій також значно вища, ніж в Україні. Наприклад, в Італії значення індикатору становить 71,64%, в Швейцарії 55,50 %, а в Німеччині майже сягає 50 % у 2013 році.

Оцінюючи фінансову безпеку страхового ринку за цим показником, слід зазначити, що її рівень є критичним, і як наслідок рівень соціальної захищеності громадян України є дуже низьким.

Таблиця 7

Частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних премій за 2009 – 2013 рр. в Україні та інших європейських країнах, %

Країна	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Австрія	45,18	45,11	42,48	40,00	39,11
Німеччина	49,73	50,52	48,74	48,10	48,49
Естонія	24,10	26,69	23,32	22,56	23,03
Бельгія	64,60	65,08	64,04	66,25	59,54
Італія	68,86	71,68	67,01	66,31	71,64
Польща	58,99	58,01	56,18	58,63	54,65
Греція	46,52	44,05	44,11	44,70	44,30
Швейцарія	54,87	54,71	54,72	54,58	55,50
Україна	4,05	3,93	5,93	8,41	8,64

Рівень страхових виплат є показником, що впливає на довіру споживачів до страхових продуктів, які пропонуються на ринку і як наслідок, він здійснює значний вплив на імідж вітчизняних страхових компаній та на страховий ринок загалом. За даними наших розрахунків в Україні спостерігається низький рівень страхових виплат. Для України вважається оптимальним рівень виплат 30 %, хоча у розвинутих страхових ринках Європи цей показник у середньому наближається до 75 % [4]. Наприклад, у Австрії значення цього показника складає 78,08 %, у Німеччині – 81,5 %, у Бельгії – 87,95 %, у Польщі – 62,66 % у 2013 році (таблиця 8).

Незважаючи на досить занижене порогове значення показника, більшість вітчизняних страхових компаній не можуть його досягти. Впродовж 2009 –

2011 рр. цей показник постійно знижувався, у 2011 році його значення зменшилося на 12 % порівняно з 2009 роком та становило 21 %. У 2012 році цей індикатор підвищився на 2,9 % порівняно з 2011 роком, але у 2013 його значення знизилося на 7,7 % та становило 16,2 % (таблиця 8).

На розвинутих страхових ринках світу рівень страхових виплат коливається в межах 60–90% [5]. Така ситуація на страховому ринку свідчить про високий рівень “схемного страхування” або “псевдострахування” у нашій країні, що впливає на фінансову безпеку страхового ринку. Чим вище частка схемного страхування, тим нижчим є рівень фінансової безпеки.

Таблиця 8

Рівень страхових виплат країн Європи у 2009 – 2013рр., %

Країна	2009	2010	2011	2012	2013
Австрія	74,24	70,54	77,13	78,53	78,08
Німеччина	78,30	76,67	85,08	78,90	81,85
Естонія	66,78	60,47	62,54	82,83	76,66
Бельгія	68,48	63,37	75,33	74,70	87,95
Італія	72,86	73,95	92,28	95,34	76,46
Польща	78,29	68,07	69,82	64,02	62,66
Греція	53,65	55,22	62,15	71,09	69,88
Швейцарія	82,11	74,57	76,91	73,57	74,93
Україна	32,96	26,45	21,43	23,95	16,23

Наступний показник, який ми розглянули – це частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам. Протягом 2009 – 2013 рр. значення цього показника коливалося у межах від 5,4 % до 7,4 %. У 2012 році частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам становила 6,0 %, що майже в 4,2 рази менше граничного значення (табл. 4). Слід зазначити, що у 2012 році частка зменшилася за рахунок різкого зменшення страхових премій перестраховикам-нерезидентам на 902,9 млн. грн., а не за рахунок загальної суми страхових платежів, що є позитивним фактором. Отже, згідно цього показника стан фінансової безпеки страхового ринку знаходиться на достатньо високому рівні.

Аналізуючи показник частки сукупного обсягу статутних капіталів страхових компаній, що належать нерезидентам у загальному їх обсязі, слід зазначити, що простежується тенденція до зростання цього індикатора. Зокрема у 2010 році така частка була на рівні 29,9 %, а у 2013 досягла 39,9 % (табл. 4). Стрімке підвищення зазначеного показника можна пояснити процесами глобалізації та інтеграції що відбуваються на страховому ринку. У 2010 році на страховому ринку України з 456 страхової компанії діяло 115 страховиків з іноземним капіталом. При цьому кількість страхових компаній зі 100 %

іноземним капіталом становить 17 страхових компаній [1]. Основна група страховиків із іноземним капіталом (близько 50) представлена фінансово-страховими групами Австрії, Великобританії, Казахстану, Німеччини, Польщі, Росії, Словенії, США, Франції, Швеції тощо [1]. З кожним роком спостерігається збільшення впливу присутності іноземного капіталу на страховому ринку України. Це цілком закономірна тенденція, тому що на сучасному етапі страховий ринок розвивається в умовах глобалізації та інтеграції, але необхідним моментом при цьому є збереження конкурентоспроможності вітчизняного страховика, яка на даний момент є низькою.

Концентрація страхового ринку за 2013 рік відображена у таблиці 9. Аналізуючи показник частки надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій, можна констатувати, що страховий ринок відзначається високим рівнем монополізації. Основну частку валових страхових премій за 2013 рік – 99,2 % – акумулюють лише 200 страхових компаній, та 92,1 % – 100 страхових компаній, при тому факті, що на ринку діяло 352 СК “non-Life” у 2013 році [1].

Таблиця 9

Концентрація страхового ринку “non-Life” за 2013 рік

Перші (Топ)	Страховання “non-Life”		
	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від перестраховувальників
Топ 3	3 539,8	13,5	1
Топ 10	8 030,9	30,7	2
Топ 20	13 167,1	50,3	5
Топ 50	20 292,2	77,5	7
Топ 100	24 128,5	92,1	12
Топ 200	25 984,9	99,2	17
Всього по ринку	26 185,2	100	24

Здійснюючи пошук можливих загроз безпеці страхового ринку, ми виявили наступні дестабілізуючі фактори впливу на фінансову безпеку страхового ринку:

– Організаційно-правові: відсутність чіткої державної політики в сфері страхування; неповна і

часом узгоджена нормативно-правова база; недостатній рівень державного регулювання і контролю за страховим ринком; відсутність належного рівня конкуренції на страховому ринку і дієвих стимулів подальшого розширення мережі страхової справи; недостатній рівень забезпечення

ефективного страхового захисту фізичних і юридичних осіб; несвоєчасне і не в повному обсязі виконання зобов'язань перед страхувальниками; порушення страхового законодавства.

– Економічні: низький платоспроможний попит юридичних і фізичних осіб на страхові послуги; високий рівень інфляції; незначні обсяги мінімального розміру статутного капіталу, фінансових активів СК і сукупних страхових резервів; необхідність перестрахування найбільш великих ризиків за кордоном; недосконалість діючого порядку оподаткування СК.

– Функціональні: порівняно вузький асортимент страхових послуг, що надаються клієнтам; розбалансованість страхових портфелів; відсутність належних традицій, тривалого позитивного досвіду роботи з клієнтами; низькі рівні менеджменту і маркетингу на ринку страхових послуг; недосконала інфраструктуру ринку.

– Кадрові: недостатній професійний рівень спеціалістів, що працюють у СК; нестача кваліфікованих менеджерів, андерайтерів, брокерів, актуаріїв, диспашерів, аварійних комісарів, експертів, фінансистів, бухгалтерів, юристів, суддів і програмістів, що знаються на нюансах страхової діяльності.

– Інформаційно-аналітичні: непрозорість страхового ринку; недосконала статистична база в сфері страхування; неналежне інформаційне і консалтингове забезпечення страхової діяльності; відсутність спеціальних баз про недобросовісних страхувальників; відсутність досконалих рейтингів СК.

Також ми виявили загрози, які на сучасному етапі розвитку постають перед страховим ринком України: втрата платоспроможного попиту з боку страхувальників; політична та економічна нестабільність; високий рівень інфляції; низька капіталізація страхового ринку та нерозвиненість його інституціональної структури; втрата інтересу з боку інвесторів; зростання цін на послуги; конкуренція з боку іноземних страхових компаній; збільшення частки «псевдострахування»; відсутність чітких правових і фінансових механізмів щодо консолідованої співпраці страховиків із банківськими та небанківськими фінансовими установами; нерозвинена система страхових посередників.

Серед заходів забезпечення фінансової безпеки страхового ринку, необхідно визначити наступні: підвищення капіталізації і місткості вітчизняної страхової сфери за рахунок коштів іноземних інвесторів; залучення інвестицій у розвиток страхової інфраструктури; використання передових страхових технологій; підвищення якості страхових послуг; зниження витрат на надання страхових послуг; підвищення рівня якості життя населення та страхової культури; встановлення підвищених вимог щодо діяльності страхових компаній з іноземним капіталом; забезпечення політичної стабільності в країні та створення нормативно-правової бази, яка б відповідала міжнародним стандартам; нагляд і контроль за злиттями і поглинаннями на страховому ринку; сприяння розвитку страхового ринку та

удосконалення порядку ліцензування діяльності страховиків, дотримання вимог до джерел формування статутного капіталу та фінансового становища засновників; створення фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування; розробка державної цільової програми науково-дослідних робіт у сфері страхування та підготовки фахівців для страхового ринку; удосконалення системи оподаткування страховиків та операцій перестрахування у перестраховиків-нерезидентів.

ВИСНОВКИ

Страховий ринок в Україні на сьогоднішній день має низьку фінансову безпеку. Свідченням цього є низька частка страхових премій щодо ВВП, низький рівень поширення страхових послуг, незначна частка страхування життя в загальному обсязі зібраних страхових премій, низький рівень страхових виплат, зменшення обсягів внутрішнього перестрахування у загальному підсумку. До негативних факторів впливу на страховий ринок належать також економічний спад; бойові дії на сході України; відтік російського капіталу. Страхування в Україні зможе активно розвиватися при умові наявності нормативно-правової бази, розробленої на основі міжнародних стандартів, приведення чинного законодавства у відповідність до вимог ЄС, забезпечення умов для розвитку конкуренції а також при вдосконаленні державного страхового нагляду. Таким чином, саме за допомогою забезпечення фінансової безпеки страхового ринку владними органами законним шляхом будуть реалізовані фінансові інтереси України і її громадян на міжнародному та національному рівнях.

Список використаних джерел

1. Огляд страхового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html>
2. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої наказом Міністерства економіки України від 2 березня 2007 року № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/basejw/ua-qmtipe/str2.htm>
3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 N 1277 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
4. Розмір страхових платежів в Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///D:/Downloads/znpnudps_2012_1_30.pdf
5. Частка страхових виплат в Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%202012.pdf
6. Кузьменко О.Г. Фінансова безпека страхового ринку України / О.Г. Кузьменко // Економіка, управління, фінанси: теорія і практика. – 2014. – С. 118-120.
7. Носенко М.С. Безпека страхового ринку в контексті захисту майнових інтересів учасників

іпотечних відносин / М.С. Носенко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 299-308.

8. Адамович В. Залучення іноземного капіталу до сектору страхових послуг України та Польщі: переваги й ризики / В. Адамович [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2004/6/20040613.html>.

9. Журавка Ф.О. Визначення стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку на основі SWOT - аналізу / Ф.О. Журавка, О.С. Журавка // Всеукраїнський науково-виробничий журнал

«Інноваційна економіка». Тернопільський інститут агропромислового виробництва - 2012 (31). – №5, С.245-249.

10. Журавка О.С. Поняття та значимість забезпечення фінансової безпеки страхового ринку / О.С. Журавка // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник тез доповідей XVII Всеукраїнської науково-практичної конференції (30-31 жовтня 2014 р.) / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. – С.80-82.

ГЕРЯВЕНКО

Марина Володимирівна
*geryavenko@ukr.net**Тези на конференцію "Облік, менеджмент, управління персоналом в Україні та за кордоном: відмінності, запозичення корисного досвіду"**студентка VI курсу*
інституту Права імені
Володимира Великого
Міжрегіональної
академії управління
персоналом

УДК 347.23

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ОХОРОНИ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ

Розвиток ринкових відносин, зростання рівня інформатизації суспільства зумовили підвищення ролі та значення інформації в усіх сферах життєдіяльності людини. У сучасних умовах конкуренції між суб'єктами підприємницької діяльності набуває значення отримання конкурентних переваг поряд з іншими суб'єктами господарювання. Комерційна таємниця виступає важливим засобом досягнення конкурентних переваг серед інших учасників цивільного обороту. Комерційна інформація стає цінністю для її володільця та потребує надійної охорони, правовий режим якої унеможливив би поширення чи передачу таких відомостей без згоди володільця будь-яким особам.

Наразі у чинному законодавстві України лише формується система законодавчої охорони суб'єктивних прав на комерційну таємницю. Норми, що спрямовані на забезпечення охорони комерційної таємниці закріплені у Цивільному кодексі України та Господарському кодексі України. Згідно із ст. 505 Цивільного кодексу України, комерційною таємницею є інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію [1]. Зі змісту ч. 1 ст. 162 Господарського кодексу України можна зробити висновок, що комерційною таємницею визнається технічна, організаційна та інша комерційна інформація, яка має комерційну цінність у зв'язку з тим, що вона невідома третім особам і до неї немає вільного доступу інших осіб на законних підставах, а володільць інформації вживає належних заходів до охорони її конфіденційності [2].

Однак, не вся інформація, якою володіють суб'єкти господарювання може бути віднесена до комерційної таємниці. Так, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці», не можуть бути віднесені до комерційної таємниці: установчі документи, документи, що дозволяють займатися підприємницькою чи господарською діяльністю та її окремими видами; інформація за всіма встановленими формами державної звітності; дані, необхідні для перевірки обчислення і сплати податків та інших обов'язкових платежів; відомості про чисельність і

склад працюючих, їхню заробітну плату в цілому та за професіями й посадами, а також наявність вільних робочих місць; документи про сплату податків і обов'язкових платежів; інформація про забруднення навколишнього природного середовища, недотримання безпечних умов праці, реалізацію продукції, що завдає шкоди здоров'ю, а також інші порушення законодавства України та розміри заподіяних при цьому збитків; документи про платоспроможність; відомості про участь посадових осіб підприємства в кооперативах, малих підприємствах, спілках, об'єднаннях та інших організаціях, які займаються підприємницькою діяльністю; відомості, що відповідно до чинного законодавства підлягають оголошенню.

Підприємства зобов'язані подавати перелічені у цій постанові відомості органам державної виконавчої влади, контролюючим і правоохоронним органам, іншим юридичним особам відповідно до чинного законодавства, за їх вимогою [3].

Отже, аналіз законодавчого визначення комерційної таємниці дозволяє сформулювати ознаки, що є необхідними умовами охороноздатності інформації як комерційної таємниці: така інформація не повинна містити державної таємниці; повинна бути таємною; мати дієву або потенційну комерційну цінність та створювати переваги в конкурентній боротьбі; мати обмеження в доступі тощо.

Для одержання правової охорони комерційна таємниця повинна відповідати всім зазначеним критеріям у сукупності, тобто бути невідомою іншим особам, становити комерційну цінність та зберігатися у секретності.

Цивільним кодексом комерційна таємниця визначається як один із видів об'єктів інтелектуальної власності, на який поширюються загальні положення про охорону результатів інтелектуальної, творчої діяльності. Однак слід підкреслити, що відомості, які становлять комерційну таємницю, необов'язково повинні бути результатом творчої діяльності особи. Така інформація може стосуватися поточної господарської чи фінансової діяльності виробника (наприклад, умов конкретних договорів з постачальниками або споживачами продукції, внутрішніх положень про організацію виробництва та праці на підприємстві тощо). На подібні відомості поширюється правовий режим виключних прав, як найбільш надійної системи їх правової охорони, що допускає можливість правомочної особи використовувати комерційно цінну таємну інформацію, надавати право на її використання іншими суб'єктами

та забороняти вчинення дій щодо поширення таких відомостей без згоди володільця. Згідно з чинним законодавством комерційна таємниця прирівнюється за режимом своєї правової охорони до механізму права інтелектуальної власності, хоча може і не бути результатом творчої діяльності володільця такої інформації.

Порівняно з іншими об'єктами інтелектуальної власності охорона комерційної таємниці має свої особливості, що дістають вияв в її безстроковості, універсальності об'єкта, спрощеній процедурі набуття та збереження прав на таємницю.

Охорона комерційної таємниці не обмежується будь-яким строком, тобто права інтелектуальної власності на таємницю є чинними протягом усього періоду існування сукупності ознак комерційної таємниці.

Комерційна таємниця є універсальним об'єктом інтелектуальної власності, що охоплює будь-які відомості виробничого, технологічного, організаційного та іншого характеру, що використовуються у діяльності товаровиробників.

Правова охорона комерційної таємниці є більш спрощеною порівняно з процедурою набуття прав на об'єкти промислової власності. Достатньо прийняття рішення особою, що володіє комерційно цінною інформацією про збереження у вигляді комерційної таємниці та вжиття нею заходів щодо додержання режиму її секретності[5].

Науковець С. Франчук [4, с.12] вважає, що заходи по охороні комерційної таємниці можна розділити на такі види:

1. Юридичні – включають в себе документальне оформлення переліку відомостей, які є комерційною таємницею, і складання супутніх документів (положення про комерційну таємницю, яке регламентує порядок доступу до секретної інформації, впровадження системи, за якої кожний працівник повинен під розписку ознайомитися з цим положенням і відповідальністю за його порушення).

2. Адміністративні – передбачають створення системи користування конфіденційною інформацією. При цьому необхідно визначити, які посадові особи і до якої інформації отримують право безперешкодного доступу. Не може бути встановлена комерційна таємниця для керівника підприємства або для контролюючих його діяльність органів підприємства.

3. Соціально-психологічні – включають бесіди з працівниками з приводу впровадження новітніх технологій, їх пропозицій та повторне попередження про відповідальність за розголошення таких відомостей. А також створення позитивного

психологічного клімату в колективі, тому що по оцінках українських і закордонних фахівців головним джерелом витоку конфіденційної інформації, є персонал підприємства. Причому дії його, у переважній більшості випадків, носять свідомий характер.

Цивільний кодекс України, визначаючи перелік майнових прав, пов'язаних із правом інтелектуальної власності щодо комерційної таємниці, а також Господарський кодекс України не встановлюють правовий режим комерційної таємниці, порядок віднесення інформації до комерційної таємниці, порядок доступу до комерційної таємниці тощо. В Україні наразі відсутній єдиний, чіткий механізм обміну інформацією економічного, комерційного та іншого характеру, не встановлені вимоги до запитів інформації, чітко не передбачена процедура притягнення службовців до розголошення відомостей, що складають комерційну таємницю господарюючих суб'єктів.

Таким чином, можна зробити висновки про неналежну правову охорону комерційної таємниці в Україні. Основними напрямками вирішення цієї проблеми та здійснення ефективної охорони прав власників комерційної таємниці є подальше вдосконалення цивільного законодавства, а також прийняття спеціального закону, що забезпечить належну охорону комерційної таємниці як самостійного об'єкта інтелектуальної власності.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України: чинне законодавство із змінами та допов. на 16 вересня 2011 року: (Відповідає офіц. текстові) – К.: Алерта; ЦУЛ, 2011. – 310 с.
2. Господарський кодекс України: чинне законодавство із змінами та допов. на 19 вересня 2011 року: (Відповідає офіц. текстові) – К.: ПАЛИВОДА; 2011. – 212 с.
3. Про перелік відомостей, що не становлять комерційну таємницю: Постанова Кабінету Міністрів України від 09 серпня 1993 р. № 611 // Урядовий кур'єр. – 1993. – 19 серпня. – с. 34
4. Франчук С. Як організувати захист комерційної таємниці та конфіденційної інформації на підприємстві // Юридична газета. – 2007. - №42(126). – с. 12
5. Цивільне право України. Загальна частина: підручник / за ред. О.В. Дзери, Н.С. Кузнецової, Р.А. Майданика. - 3-те вид., перероб. і допов. - К.: Юрінком Інтер, 2010. - 976 с.

ЖУКОВА

Дар'я Анатоліївна
dashunja_best@bk.ru

Тези на конференцію "Фінансова стійкість підприємств. Аудит"

*аспірант кафедри економіки
підприємства, Харківський
гуманітарний університет
«Народна українська
академія»***АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

Фінансовий стан підприємства визначає його конкурентоспроможність на ринку, його стійкість у конкурентній боротьбі, здатність швидко реагувати на потреби цільової аудиторії. У сучасних економічних умовах здатність підтримувати платоспроможність та фінансову стійкість до кризових ситуацій є особливо важливими. Отже, аналіз фінансово-економічного стану та дослідження щодо його вдосконалення є як ніколи актуальними.

Практикою фінансового аналізу сформовано декілька основних методик провадження аналізу [1]:

- горизонтальний аналіз (аналіз часових інтервалів), що базується на порівнянні кожної позиції у фінансовій звітності з аналогічним показником попереднього періоду. Такий аналіз дає змогу визначення змін за окремими статтями балансу у абсолютному та відносному вимірах;

- вертикальний аналіз (або аналіз структури) дозволяє визначити якісну структуру фінансових показників та простежити динаміку змін у структурі;

- трендовий аналіз, що полягає у визначенні тренду динаміки показників за допомогою порівнянь з показниками попередніх періодів, тобто в описі тенденцій та особливостей змін показників. За допомогою тренду можливо здійснити екстраполяцію показників на перспективний період;

- аналіз відносних показників (фінансових коефіцієнтів), що виконується як розрахунок взаємозалежностей та взаємозв'язків між показниками однієї чи декількох форм звітності;

- факторний аналіз, що полягає в оцінюванні рівня впливу окремих факторів (причин) на результативний показник. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник;

- порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньо галузевими та середніми показниками.

В літературі з аналізу фінансового стану підприємства розрізняють такі види оцінювання, як оцінювання платоспроможності, фінансової стійкості, ймовірності банкрутства підприємства. Найбільш розробленими є методики аналізу ймовірності

банкрутства, що також характеризують фінансову стійкість та платоспроможність підприємства. Призначення цих методик полягає у можливості прогнозування виникнення кризового становища на підприємстві заздалегідь, ще до появи кризових явищ або передумов.

У цілому всі методи прогнозування (діагностики) ймовірності банкрутства можна поділити на такі [2]:

- 1) аналітичні, являють собою комплексний фінансовий аналіз або аналіз фінансового стану суб'єктів господарювання на базі ряду коефіцієнтів, які, однак, не дають узагальнюючого показника;

- 2) якісні, що є системами експертних оцінок або анкетами-опитуваннями, на основі яких робиться висновок про ймовірність банкрутства підприємства;

- 3) кількісні, результатом яких є виведення інтегрального, узагальнюючого показника.

Ключовими індикаторами при аналізі ризику ймовірності банкрутства є класичні коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності, ділової активності, або їх модифікації. На основі цих коефіцієнтів розраховується єдиний показник, або група показників, що відображають таку межу фінансового стану підприємства, при виході з якої фінансовий стан не може бути признаний задовільним. Цей показник є критерієм для оцінки фінансового стану, та визначає ознаки передкризового стану підприємства.

В літературі, присвяченій аналізу фінансового стану підприємства виділяють такі основні недоліки існуючих моделей банкрутства [3]:

- іноземні моделі діагностики неплатоспроможності будуються на основі теорії та практики країн з розвиненим ринком і їх використання у сучасних українських реаліях не є коректним;

- серед вітчизняних моделей діагностики неплатоспроможності практично відсутні такі, що мають галузеву спрямованість;

- система показників для діагностики неплатоспроможності формується дослідниками аналітичним шляхом і не має математичного підґрунтя;

- відсутнє корегування у часовому вимірі.

Не дивлячись на різноманіття існуючих моделей аналізу ймовірності банкрутства, кожному підприємству доцільніше розробляти власну систему оцінювальних показників із врахуванням як загальногалузевих особливостей економічного стану підприємств, так і основних гравців на ринку. Для розробки моделі аналізу ймовірності банкрутства

підприємства необхідним є формування системи показників, що відображатиме основні аспекти діяльності підприємства.

При розробці моделі аналізу банкрутства експертними методами обирається певна кількість показників, що в ідеалі повинна бути не занадто громіздкою, тобто містити, як правило, 5–7 показників, що характеризують найважливіші аспекти фінансово-економічного стану підприємства.

Зазначені вимоги виконуються тоді, коли діагностичні ознаки мають такі властивості [2]:

- не корелюють або слабо корелюють між собою для запобігання дублювання інформації;

- сильно корелюють з ознаками, які не входять до діагностичного набору;

- дозволяють розділяти одиниці, які вивчаються, тобто характеризуються високою варіацією за всіма одиницями множини і досить низькою варіацією за одиницями всередині виділених груп;

- не зазнають зовнішнього впливу.

Такий підхід дозволяє отримати більш-менш достовірну оцінку ймовірності банкрутства підприємства, але характеризується рядом вад. По-перше, для запобігання дублювання інформації при розрахунку парних кореляційних коефіцієнтів є ризик виключення з інтегральної оцінки критичних показників, що є унікальними сигналами про фінансово-економічний стан підприємства, а їх кореляція з іншими розрахунковими показниками є лише наслідком особливостей розрахунку. До того ж, оскільки всі вихідні елементи розрахунку класичних показників фінансово-економічного стану мають своїм джерелом фінансову звітність підприємства, вони так чи інакше взаємопов'язані. По-друге, значення коефіцієнтів при основних складових інтегрального показника виводяться авторами-науковцями з врахування наявного програмного забезпечення, доступу до інформації, суб'єктивного підходу до формування бази досліджуваних підприємств. Тобто, в інтегральний показник ще на етапі його розробки включається ймовірність помилки. По-третє, застосування методики прогнозування ймовірності банкрутства не дає повної

гарантії на достовірний результат, чим більший період, на який виконується прогноз – тим нижча достовірність показнику. В умовах нестабільності вітчизняної економіки, постійної турбулентності зовнішнього середовища підприємств достовірність отриманої прогнозової оцінки зовсім невелика.

При врахуванні означених недоліків вбачається доцільним розробка комплексної експрес-методики діагностування фінансово-економічного стану підприємства, що характеризувала б основні складові фінансового стану. Логіка побудови такої методики базуватиметься на розумінні необхідності регулярного детального моніторингу фінансово-економічного стану підприємства, у якому експрес-методика покликана слугувати проміжним засобом швидкого визначення поточного стану підприємства, що може використовуватися будь-яким фахівцем підприємства як при щоденній роботі, так і при оцінюванні стратегічних альтернатив підприємства.

Список використаних джерел

1. Семенов Г.А. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства / Г.А. Семенов, О.В. Ярошевская // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 136–141.
2. Гребенікова О. В. Аналіз методів прогнозування банкрутства і обґрунтування системи показників визначення кризового стану підприємств машинобудування / О.В. Гребенікова, К.О. Соломянова-Кирильчук // Открытые информацион-ные и компьютерные интегрированные технологии: сб. науч. трудов // Нац. аэрокосм. ун-т «ХАИ». – Х., 2007. – Вып. 34. – С. 219–226.
3. Соломянова-Кирильчук К.О. Методичний підхід щодо діагностики неплатоспроможності машинобудівних підприємств України / К.О. Соломянова-Кирильчук, О.В. Гребенікова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1 (1). – С. 132–139.

Аудиторська фірма «Аналітик» пропонує аутсорсинг бухгалтерських послуг!

Аутсорсинг бухгалтерського обліку — це передача ведення бухгалтерського обліку сторонній фірмі.

Які ж переваги аутсорсингу бухгалтерських послуг?**1. Значна (!) економія коштів на ведення бухобліку:**

- економія за бухгалтерські послуги, за які **Ви нам платитимете принаймні на 1000 гривень менше, ніж штатному бухгалтеру;**
- економія на програмне забезпечення (1С, Медок, Ліга Закон тощо);
- економія на утримання офісу, комп'ютерної техніки.

2. Відтепер податкові та інші інспекції — це наші проблеми!

Ми беремо на себе повну матеріальну відповідальність за якість наданих бухгалтерських послуг, включаючи можливі санкції.

3. З нами Ви можете забути про головний біль з постійними пошуками бухгалтера, який у будь-який час може піти від Вас на іншу роботу.**4. Ми не йдемо у відпустку та не беремо лікарняний. Наша фірма справді гарантує безперервне та якісне ведення бухгалтерського обліку.**

І нарешті — з нами Ви не тільки отримаєте якісні бухгалтерські послуги. За додатковою домовленістю ми забезпечимо Вас необхідними податковими, юридичними консультаціями, аудиторськими послугами різного характеру.

Все що Вам потрібно — це:

- періодично передавати нам первинну бухгалтерську документацію;
- щомісячно отримувати від нас інформацію про податки та інші обов'язкові платежі;
- укласти із нами договір.

Зробіть вибір, вигідний для Вас!

(044)278-05-88

(097)178-90-89

(066)178-20-42

www.af-analitik.com.ua



РЕСТОРАН-МУЗЕЙ
**КОЗАЦЬКА
ВТІХА**

«Козацька втіха» розташувалась у самому центрі Києва – на вулиці Хрещатик.

До ваших послуг 4 просторих зали та дві VIP кімнати, у яких відтворений традиційний інтер'єр української хати.

Занурьтесь в атмосферу українського колориту та скуштуйте такі рідні нашому серцю національні страви за аутентичними рецептами.

Завжди Вам раді!



м. Київ, вул. Хрещатик, 44а
тел.: (044) 279-40-71, (067) 445-65-83, (066) 671-72-13
Ми працюємо з 9:00 – до останнього гостя
kozackavtiha.com.ua



Комлетта по-Київськи  87 грн	Борщ Полтавський з пампушками  65 грн	Вареники  54 грн
--	--	--

У ресторані «Козацька втіха» ви можете не тільки скуштувати традиційні українські страви за аутентичними рецептами, але й почути живу українську музику і співи, а на вході ресторану вас зустрінуть чарівні Мавки.

Чекаємо на Вас!

* * *